

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela Profesional de Contabilidad y Gestión Tributaria



Propuesta de un modelo de gestión de inventarios primarios para la empresa Representaciones Caly S.A.C, 2018

Por:

Peggi Marihtza Figueroa Alvarado

Asesor:

Mg. William David Carranza Lujan

Trujillo, Octubre de 2018

DECLARACIÓN JURADA

DE AUTORÍA DEL INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL


Mg William David Carranza Lujan, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad Y Gestión Tributaria, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: **"PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS PRIMARIOS PARA LA EMPRESA REPRESENTACIONES CALY SAC 2018"** constituye la memoria que presenta la **Bachiller, Peggi Marihtza Figueroa Alvarado** para aspirar al título de Profesional de Contador Público, ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Ñaña, a los 19 días de octubre del año 2018



Mg William David Carranza Lujan

Propuesta de un modelo de gestión de los inventarios primarios para
la empresa Representaciones Caly SAC, 2018

INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Presentado para optar el título profesional de
Contador Público

JURADO CALIFICADOR



Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva
Presidente



Mg. Rubén Leonard Apaza Apaza
Secretario



Mg. Iván Apaza Romero
Vocal



Dr. Samuel Fernando Paredes Monzoy
Vocal



Mg. William David Carranza Lujan
Asesor

Ñaña, 19 de Octubre del 2018

Dedicatoria

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este paso para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor. Gracias por las pruebas que me hacen crecer como persona y me permiten dar lo mejor de mí, pero lo mejor de todo: me acercan más a mi Padre Celestial.

Con todo mi amor y cariño a mi amado hijo, Adrián Reyes, por ser mi fuente de inspiración y motivación para poder superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos prepare un mundo mejor.

A mi amado esposo, Adrián Reyes, por su apoyo incondicional, esfuerzo y dedicación por apoyarme en mi carrera y por creer en mi capacidad, aunque pasamos momentos difíciles, siempre está brindándome su comprensión, cariño y amor

A mi madre, hermanos y sobrinos quienes con sus palabras de aliento no me dejaron caer y me motivaron a seguir adelante y siempre ser perseverante para alcanzar mis metas.

Agradecimiento

A mi asesor, Mg William David Carranza Lujan, por su apoyo incondicional durante el desarrollo de mi presente trabajo.

A mis sobrinas, Pilar y Diki, gracias por su apoyo incondicional, que siempre están allí motivándome a seguir adelante. Ustedes. son mi principal motivo para alcanzar mis metas.

A mi amiga, Cynthia Calipuy, por su apoyo incondicional, que siempre ha estado en los momentos difíciles; a pesar de ello siempre me aconsejó a luchar, seguir adelante y nunca abandonar mis estudios, un profundo agradecimiento.

A mi Universidad Peruana Unión, mi alma mater, a mis profesores por sus enseñanzas y valores cristianos que fortalecen mi vida profesional.

Tabla de contenido

Dedicatoria	IV
Agradecimiento	V
Tabla de contenido	VI
Indice de tablas	IX
Indice de figuras	X
Indice de anexos	XI
Resumen	12
Abstract	12
Capítulo I. Contexto profesional	14
1.1. Trayectoria profesional	14
1.2. Contexto de la experiencia	14
1.2.1. Datos generales de la empresa	15
1.2.1.1. Razón social.	15
1.2.1.2. Visión.	15
1.2.1.3. Objetivos.	16
1.2.1.4. Valores.	16
1.2.1.5. Organización	17
1.2.2. Experiencia profesional realizada	17
Capítulo II. El problema	18
2.1. Identificación del problema	18
2.2. Objetivos de la investigación.	20
2.2.1. Objetivo general.	20
2.2.2. Objetivos específicos.	211
2.3. Justificación	21
2.4. Presuposición filosófica	21
Capítulo III. Revisión de la literatura	24
3.1. Antecedentes de la investigación	24
3.1.1. Antecedentes internacionales.	24
3.1.2. Antecedentes nacionales.	25
3.2. Fundamentos teóricos	31

3.2.1. Gestion de Inventarios	31
3.2.2. Control de Inventarios	32
3.2.3. Inventarios	32
3.2.4. Medicion de los Inventarios	33
3.2.5. Tipos de Inventarios	35
3.2.6. Metodos de valuacion de inventarios	36
3.2.7. Normas internacional de contabilidad	39
3.2.7.1. Definicion	39
3.2.7.2. Objetivos	40
3.2.7.3. Alcance	41
3.2.7.4. Valor neto realizable	41
3.2.8. Situacion Economica	42
3.2.8.1. Situacion Financiera	42
3.2.8.2. Gestion de Inventarios	43
3.2.8.3. Ratio de gestion	43
3.2.9. Resultados economicos	48
3.2.10. Faltantes de Inventarios	57
Capítulo IV. Marco Metodológico	58
4.1. Método para el abordaje de la experiencia	58
4.2. Lugar de ejecución y temporalidad	58
4.3. Población y muestra de la empresa	58
4.4. Operacionalización de la temática abordada	59
4.5 Desarrollo de la temática abordada.	60
Capítulo V. Resultados	61
5.1. Resultado descriptivo	61
5.1.1. Diagnostico de la administracion actual de inventarios	61
5.1.2. Valuacion de la situacion financiera y economica relacionada a la gestion de inventario	77
5.2. Propuesta de gestion de inventarios	77
Capítulo VI. Conclusiones y Recomendaciones	85
6.1. Conclusiones	85

6.2. Recomendaciones	86
Referencias	87
Anexos	89
Anexo 1. Entrevista al gerente de la empresa caly sac	90
Anexo 2. Cuestionario de control al jefe de almacén	91
Anexo 3. Cuestionario de control al jefe de almacén	92
Anexo 4. Carta de lingüista	93

Índice de tablas

Tabla 1: Operacionalización de la tematica Abordada	60
Tabla 2: Matriz Foda de la empresa	62
Tabla 3: Estado de situación financiera 2017-2016.....	72
Tabla 4: Estado de Resultados 2017-2016	73
Tabla 5: Cuentas e indicadores que afectan el ROA y ROE 2017 y 2016.....	76
Tabla 6: Proceso entradas de mercaderias para Stock.....	79
Tabla 7:Cronograma y duración de actividades realizadas	80
Tabla 8: Proceso de ingreso de mercaderia y su verificacion	82
Tabla 9: Proceso de ingreso de mercaderia al almacen	83
Tabla 10: Proceso de egresos de mercaderia del almacen para venta.....	85

Índice de figuras

Figura 1: Organigrama de la empresa.....	17
Figura 2: Resultado de cuestionario de control.....	65
Figura 3: Flujograma de la compra de mercadería	67
Figura 4: Flujograma de la Almacenamiento y registro de mercadería.....	69
Figura 5: Flujograma de entrada de mercadería para stock.....	78
Figura 6: Verificación de las cantidades de la mercadería.....	80
Figura 7: Verificación Ingresos de mercadería.....	81
Figura 8: Salida de mercadería para su venta	83

Índice de anexos

Anexo 1: Entrevista al gerente de la Empresa	90
Anexo 2: Cuestionario de control al jefe de almacén	91
Anexo 3: Autorización de la información financiera.....	92
Anexo 4: Carta de lingüista.....	93

Resumen

El actual informe de suficiencia profesional tiene como propósito desarrollar una propuesta de un sistema de control de inventarios en la empresa Representaciones Caly S.A.C., año 2018, en el distrito de Florencia de Mora, Trujillo, basado en una inapropiada administración de los inventarios del almacén. La propuesta consiste en mejorar las operaciones de control que se realiza y así establecer soluciones precisas a las debilidades que tiene en los almacenes. Esto permitirá que la administración realice una buena gestión de las adquisiciones y para ello consideró como criterio, las compras realizadas durante el presente ejercicio económico. Siendo este el panorama, el informe responde a un diseño de tipo cuantitativo, descriptivo. Entre los resultados, se detalla el diagnóstico situacional de la empresa (análisis FODA, organigrama de la empresa, diagnóstico de la situación actual de inventarios y evaluación de la situación financiera), para luego proceder a desarrollar la propuesta de gestión de inventarios en base a cuatro contextos: procedimiento entradas de mercadería por compra a stock; procedimiento de Ingreso de verificación de almacén; procedimiento de ingreso de material de almacén; y procedimiento de salida de mercadería para la venta.

Palabra Clave:

Modelo de gestión, Inventarios primarios.

ABSTRACT

This report of professional sufficiency aims to develop a proposal for a system of inventory control in the company Representaciones Caly S.A.C., year 2018, in the district of Florencia de Mora Trujillo. The problem of the company is inadequate management of warehouse inventories. Its objective is - starting from a situational diagnosis of the company - to propose the implementation of an inventory management, which enhances the control operations that are carried out in the management of the same in the company Representaciones Caly SAC, in order to establish and give precise solutions in the weaknesses that it has in the warehouses, allowing the administration in this way, to make a good management of the acquisitions, taking as a criterion the purchases made. The report responds to a quantitative, descriptive, non-experimental and longitudinal design. As a subject of study we have the company Representaciones Caly SAC. To carry out the present report and reach the proposed objective, a situational diagnosis of the company was made (SWOT analysis, company's organogram, diagnosis of the current situation of inventories and evaluation of the financial situation), and then proceed to develop the proposal of inventory management based on four contexts: Procedure of goods entry for purchase to stock; Warehouse verification entry procedure; Procedure of entry of warehouse material; and Procedure of exit of merchandise for sale.

Keyword:

Management Model, Primary Inventories

Capítulo I. Contexto Profesional

1.1. Trayectoria profesional

Laboro en la empresa como auxiliar de contabilidad y también apoyo en recepción de mercadería en el área de almacén. Dentro de mi trayectoria profesional he tratado de ponerle interés a los procesos que se realizan en el área de almacén; ante la necesidad de poder controlar la mercadería se opta por centralizar el ingreso de dichos bienes a través de la recepción y sello de ingreso. Por ello, a partir del 2018 como auxiliar de contabilidad estoy planteando una propuesta de gestión para controlar la mercadería que ingresa y sale del área de almacén.

1.2. Contexto de la experiencia

Dentro del contexto de mi experiencia como auxiliar de recepción de mercadería en la empresa Representaciones Caly S.A.C., esta tiene como actividad principal la compra y venta de artículos de ferretería en el mercado local y nacional. La Visión de la empresa es Comercializar bienes con un costo minimizado, de acuerdo con los modernos y estrictos rangos locales, suministrando dicha mercadería a las necesidades del mercado local y regional, siempre en busca de tecnología moderna, generando la empleabilidad y teniendo como base la mano de obra del hombre y su capacidad en el desarrollo del país”. Asimismo, su misión y su visión es “Desarrollarse y ser líder en el mercado local y nacional, aumentar sus ventas en un 28% antes del año 2018 y abrir nuevas expectativas de comercialización a través de una buena gestión de control de mercaderías,

así como, repotenciarse de tecnología de punta”. Ante esto, como auxiliar de recepción de mercadería y la necesidad de generar un control adecuado de los inventarios, observamos que las atenciones no se realizaban de acuerdo a la fecha de adquisición, no existía conciliaciones entre las existencias y el registro Kardex y no existía un plan de procedimientos para el manejo adecuado de mercaderías. Por ello, estoy proponiendo a la empresa Representaciones Caly S.A.C., la implementación de un modelo de gestión de Inventarios.

1.2.1. Datos generales de la empresa

1.2.1.1. Razón social

Representaciones Caly S.A.C.

1.2.1.2. Visión

Comercializar bienes con un costo mínimo, de acuerdo con los modernos y estrictos rangos locales, que nos permita suministrar dicha mercadería a las necesidades del mercado local y regional, siempre en busca de tecnología moderna para generar la empleabilidad y teniendo como base la mano de obra del hombre y su capacidad en el desarrollo del país.

Misión

Desarrollarse y ser líder en el mercado local y nacional, aumentar sus ventas en un 28% antes del año 2018, abrir nuevas expectativas de comercialización, proponer una buena gestión de control de mercaderías, así como, repotenciarse de tecnología de punta.

1.2.1.3. Objetivos

Proponer la gestión de inventarios primarios para una buena comercialización de sus productos.

Crece a través de la comercialización de sus productos.

Cumplir con las disposiciones políticas y procedimientos internos y externos.

1.2.1.4. Valores

Integridad

Trato y palabra honesta, transparente y de fiar.

Confianza

Capacidad para generar credibilidad entre la gente que trabaja con nosotros, nuestros clientes y proveedores.

Responsabilidad

Los productos y servicios se orientan a satisfacer las necesidades de nuestro cliente a corto y largo plazo.

Autosuperación

La búsqueda constante de mejorar de quienes creemos son mejores y nos inspiran a serlo y a la vez compartiendo nuestra experiencia.

Trabajo en Equipo

La sinergia de talentos y capacidades producen mucho más que la suma individual de cada uno. Unidos todo se puede.

1.2.1.5. Organización

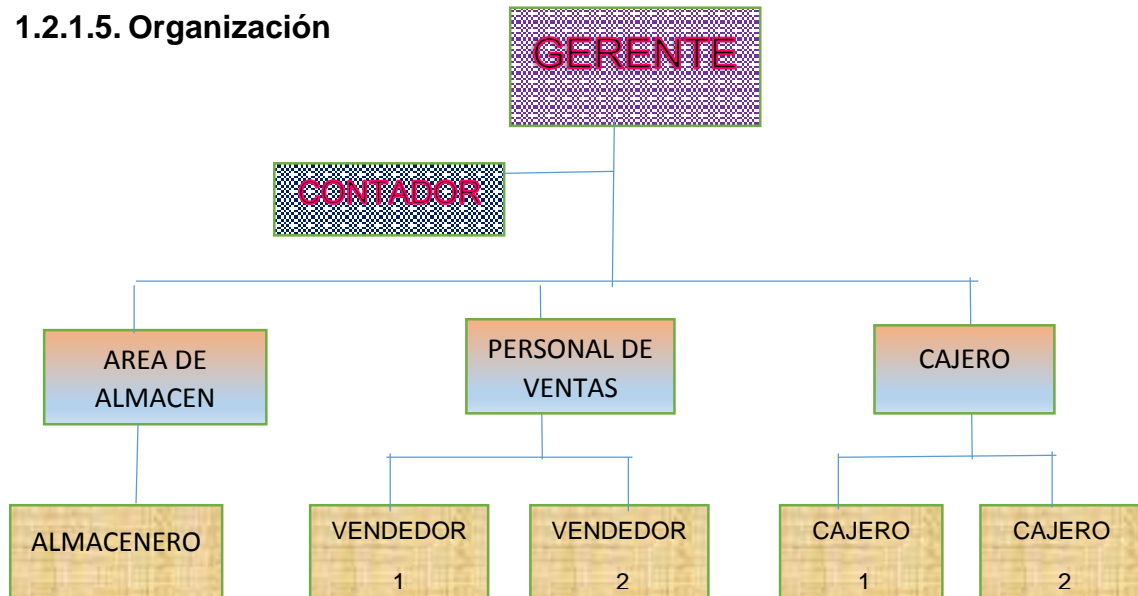


Figura 1: organigrama de la empresa

1.1.1. Experiencia profesional realizada

Mi experiencia laboral en la empresa Representaciones Caly S.A.C, como asistente contable y auxiliar de recepción de mercadería en el área de almacenamiento de mercadería, pues allí se adolece de mercadería faltante, mercadería malograda y otras mermas, porque no existía, ni existe una adecuada manipulación de la mercadería en los inventarios. Allí, identificamos el problema y se nos hizo una preocupación constante debido a que la empresa generaba gastos innecesarios. Por esa razón, se trata de proponer y ejecutar procedimientos alternos para aplicar los procedimientos que se realizan en almacén con la finalidad de controlar las existencias de la mercadería en todo momento y determinar los saldos contables.

Capítulo II. El Problema

2.1. Identificación del problema

Desde tiempos remotos se utilizaba en los almacenes el control de las existencias, normalmente guardaban sus alimentos para aquellas épocas de sequía en las cuales almacenaban grandes cantidades de su alimentación. Los egipcios son un ejemplo de ello, estos aseguraban su manutención en grandes almacenes detallando y controlando la cantidad que se abastecía en cada uno de ellos. Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir motivó la existencia de la administración y el control de los inventarios. (Márquez, 2015).

En el caso de la empresa Representaciones Caly S.A.C., el área de compras no posee una adecuada operatividad de la gestión de la mercadería que ingresa al almacén para la realización de un control adecuado de las existencias y así poder obtener la distribución adecuada en función a una buena programación y procesos efectivos sobre las mercaderías y necesidades que tiene la empresa. Esto origina un desorden en el momento de ordenar la mercadería en los almacenes, lo que genera costos demasiados elevados, mercadería fallada, productos fuera de fecha, y la imposibilidad de atender rápidamente a los usuarios por los elevados costos de nuestros productos. Esta falla se hizo notoria a través del cambio rápido de precios de los productos, allí se pudo observar que no existen procesos adecuados para realizar el seguimiento oportuno de las existencias y distribución de las mismas, el deterioro de los productos, el desaprovechamiento de la buena gestión de inventarios y el mal uso de los

ambientes donde se custodia las existencias, lo que origina un desorden de los inventarios.

La jefatura de compras, por medio de sus procedimientos permanentes, realizan las órdenes para las adquisiciones de los productos que se solicitan, así se reponen los productos agotados y se asegura la rotación de los mismos, pero sin ningún tipo de verificación para asegurar las existencias, generando pérdidas e incrementos en los costos del producto.

La gestión de inventarios es un punto importantísimo para una buena administración de toda la organización. Una administración deficiente de inventarios se presta al robo hormiga que no es otra cosa que hurtos de poco valor, pero cuyo robo total suma una gran cantidad; así como a mermas y desmedros y gastos adicionales que pueden generar un fuerte impacto en el estado de resultados. Además, esto también da como resultado un exceso de inventarios, lo cual genera menor rendimiento sobre el capital invertido. (Bonilla, 2012).

En la actualidad hay empresas del sector comercial de nuestro país que no invierten en la gestión de inventarios que les permita mejorar los costos y de esta manera obtener una rentabilidad. Comúnmente, la mayoría de estas empresas, para reducir sus costos operativos, contratan personal sin ninguna experiencia y sin conocimientos básicos del control del almacén; y en muchos casos, la persona que lleva a cabo el control de la toma de inventarios aplica de igual forma los arqueos posteriores desvirtuando los controles internos.

La empresa Representaciones Caly S.A.C. dedicada a la comercialización de artículos de ferretería no tiene una adecuada gestión de inventarios, pues no cuenta con procesos determinantes que sean eficaces sobre los mismos. Constantemente se adquieren productos sin orden de compra, y al ingresar al almacén, estas ingresan sin la debida verificación, no existe formato alguno donde se genere código alguno de las mercaderías físicas y hay desorden en los manuales de funciones y en el de procedimientos de las áreas involucradas. Esto genera un descontrol de la mercadería, provocando escasez de mercaderías en varias ocasiones, y peor aún, sobre stock de inventarios, que por cierto ha contribuido al deterioro y obsolescencia de varios artículos. Asimismo, el stock de inventarios se realiza manualmente y no se hace ningún tipo de cruce de información entre los registros manuales con las existencias. Como consecuencia de todo esto, la situación económica y financiera se ve deteriorada.

De ahí entonces, la necesidad de la implementación de una gestión de inventarios, pues el objeto social de la empresa Representaciones Caly S.A.C. es la compra y venta de artículos de ferretería.

2.2. Objetivos

2.2.1. Objetivo general

Proponer un modelo de gestión de inventarios primarios a la empresa Representaciones Caly S.A.C.

2.2.2. Objetivos específicos

- Evaluar la situación actual de la empresa Representaciones Caly S.A.C., con respecto a la gestión de inventarios primarios.
- Establecer métodos y herramientas de gestión de inventarios.
- Describir los resultados del modelo de gestión de inventarios para la empresa Representaciones Caly S.A.C.

2.3. Justificación

El problema determinado ha surgido a partir de la experiencia laboral que se ha adquirido durante todo este tiempo que estoy laborando en la empresa, en la cual he podido identificar este problema contable que se da a los inventarios. De modo que, el presente informe se basará en la propuesta de la gestión de inventarios y de qué manera mejorará el control de las existencias en sus estados financieros de la empresa Representaciones Caly S.A.C. en el ejercicio económico 2018.

Con la presente propuesta, se quiere demostrar que tan importante es la gestión de inventarios primarios en las empresas, a fin de mejorar el control de las existencias, su distribución y su real situación económica y financiera que nos permita obtener una ventaja competitiva en el mercado local y nacional, especialmente en las empresas que se dedican a la comercialización de artículos de ferretería.

2.4. Presuposición filosófica

Como complemento del trabajo de una propuesta de gestión de inventarios, no se podía dejar de mencionar el concepto bíblico y filosófico. La Santa Biblia en el libro de; Colosenses (3: 23-24) dice: “hagan lo que hagan,

trabajen de buena gana, como para el Señor y no como para nadie en este mundo, conscientes de que el Señor los recompensará con la herencia”.

El estudio en mención está enfocado en la necesidad de establecer una propuesta a cerca de la gestión de los inventarios y en consecuencia hacer las cosas como se debe de hacer, para ser eficientes y poder determinar y obtener resultados esperados en una buena gestión; los mismos que nos enseña la Biblia, según el texto bíblico. En el libro de Éxodo, capítulo 26, versículo 30, según Reina y Valera (1977) se afirma: “Y alzarás el tabernáculo conforme al modelo que te fue mostrado en el monte”. (p.65). Allí se establece la existencia de un modelo a seguir, dado que Dios mismo dio las pautas a Moisés para construir el arca del pacto. Similar situación encontramos en el libro 1 Crónicas, capítulo 28, versículo 19; en Reina y Valera (1977); donde se estipula que: “Todas estas cosas, dijo David, diecinueve me fueron trazadas por la mano de Jehová, que me hizo entender todas las obras del diseño”.

Así mismo, la propuesta de gestión de inventarios no son temas desarrollados en nuestra era, sino que datan desde los inicios del pueblo de Israel. Partiendo de esto, nuestra perspectiva es importante debido a que en toda empresa se trabaja en función a la propuesta de gestión de inventarios para mejorar los resultados económicos y financieros.

Con el presente informe, se quiere demostrar la importancia de la gestión de inventarios en las empresas, a fin de contabilizar en las existencias, su distribución y su situación económica y financiera; y de esta manera obtener una ventaja competitiva en el mercado local y nacional.

La empresa Representaciones Caly S.A.C. se desarrolla en el rubro de compras y ventas de artículos de ferretería, de allí que el presente trabajo servirá para una eficiente toma de decisiones en el rubro y servirá como medio de consulta futuras.

Capítulo III. Revisión de la literatura

3.1. Antecedentes de la investigación

3.1.1. Antecedentes internacionales

González y Sánchez (2010), en su tesis titulada *Diseño de un Modelo de Gestión de Inventarios para la Empresa Importadora de Vinos y Licores Global Wine And Spirits Ltda*, para optar el título de Ingeniero Industrial en la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá D.C., presenta como problema fundamental el desabastecimiento de mercancía y roturas de inventario presentes en la cadena de suministros que en conjunto generan altos niveles de demanda insatisfecha. La metodología que utilizó es el análisis y selección del pronóstico y obtuvo las siguientes conclusiones: El modelo de inventarios propuesto mejora los problemas fundamentales del sistema actual de desabastecimiento y existencia de roturas de inventario, al definir políticas de órdenes de compra y distribución de la mercancía que garantizan el flujo idóneo de la mercancía hasta las bodegas de consumo. El modelo de inventarios propuesto se ajusta efectivamente a la variabilidad de la demanda y garantiza un abastecimiento satisfactorio a los clientes. Los resultados de la prueba piloto muestran que el indicador de demanda insatisfecha disminuyó en un 82%, lo cual confirma los beneficios de la aplicación del modelo propuesto.

Pierri (2009), en su tesis titulada *Propuesta de un Sistema de Gestión de Inventarios para una Empresa de Metal Mecánica*, Universidad de

San Carlos de Guatemala, tiene como objetivo general proponer un sistema de gestión de inventarios en una empresa de metal mecánica. Concluyó que: En la organización no se lleva a cabo un control de costos referente a los inventarios de cada materia prima.

3.1.2. Antecedentes nacionales

Álvarez (2009), en su tesis titulada análisis y propuesta de implementación de pronósticos y gestión de inventarios en una distribuidora de productos de consumo masivo, para optar el título de Ingeniero Industrial en la Pontificia Universidad Católica del Perú tiene como principal problema la identificación, en el área de compras, de la falta de planificación de los productos que se han de comprar. Esto se debe a que dentro de la empresa se tiene una visión a corto plazo, es decir que sólo se piensa en resolver los problemas del día a día y no se tiene una cultura orientada a la planificación de las operaciones de compras futuras. Asimismo, se tiene que muchas de las compras tienen que realizarse en base al criterio del jefe del almacén debido a que los productos son nuevos. Como resultado del estudio se determinó que la implementación de los pronósticos y el sistema de revisión periódica permitirán mejorar los niveles de inventario que se tendrán por cada producto. De esta manera se eliminarán los días de sobre stock, con lo cual se evitará tener dinero congelado en el almacén, y también se podrá evitar los quiebres de stock puesto que cada producto tendrá un seguimiento que permita evitar estas situaciones. El trabajo concluyó que se debe implementar un sistema

de control de inventarios periódico para evitar tener productos sin rotación en el almacén, que a su vez representa un costo para la empresa. El contar con el sistema de gestión de inventarios propuesto permitirá a la empresa tener un ahorro anual debido a que se eliminará el sobre stock del inventario.

Hemeryth y Sánchez (2013), en su tesis titulada *Implementación de un Sistema de Control Interno Operativo en los Almacenes, para mejorar la Gestión de Inventarios de la Constructora A&A S.A.C.*, para obtener el Título Profesional de Contador Público y Licenciado en Administración respectivamente en la Universidad Privada Antenor Orrego, Perú. La presente investigación tuvo como objetivo general demostrar que con la implementación de un sistema de control interno operativo en los almacenes mejorará la gestión de los inventarios de la Constructora A&A S.A.C. de la ciudad de Trujillo – 2013. Para dar cumplimiento a este objetivo se realizó una investigación de método experimental de grupo único Pre Test – Post Test. El fundamento teórico de la investigación precisó como variable independiente el Sistema de Control Interno Operativo en los almacenes y como variable dependiente la Gestión de los Inventarios. Nuestra población y muestra utilizada para la presente investigación fueron los 05 almacenes. Se le aplicó como instrumentos de recolección de datos las entrevistas, observación directa y el cuestionario aplicado al jefe de logística y al personal de los almacenes, siendo estos los usuarios directos del sistema, obteniéndose una perspectiva clara de la situación del Sistema de Control Interno Operativo actual, pudiendo

detectar las deficiencias de este y proponer mejoras significativas. La conclusión más importante consistió en que realizar una buena distribución física de los almacenes y llevar en práctica la Filosofía de las “5S” permitió tener más orden y cuidado en la manipulación de los materiales sin que eso lleve a pérdidas por deterioro. Además, la implementación de un Sistema de Control Interno Operativo en el área de almacenes mejoró significativamente la gestión de los inventarios debido a una mejora en los procesos, en el control de inventarios, y en la distribución física de los almacenes.

Misari (2012) en su tesis titulada *“El control interno de inventarios y la gestión en las empresas de fabricación de calzado en el distrito de Santa Anita”*, de la Universidad San Martín de Porres de Lima tiene los empresarios de este tipo de empresas como problema principal que afrontar, es que no cuentan con un sólido control interno, lo cual se traduce en faltantes y sobrantes de inventario, caducidad de productos, no hay rotación, deterioro de las mercaderías, y con posibles contingencias tributarias; los cuales incurren directamente en que los ratios de liquidez bajen como consecuencia de éstos y que por tanto la gerencia no llegue a cumplir los objetivos trazados, el presente trabajo reúne las condiciones necesarias para ser denominado como investigación aplicada, este se centró en el nivel descriptivo explicativo. Se llegaron a las siguientes conclusiones: El control interno de inventarios es un factor determinante en el desarrollo económico de las empresas del sector de fabricación de calzados; la actualización permanente del registro sistemático de

inventarios da como resultado el eficiente cálculo y proyección de la distribución y marketing de los productos elaborados; las revisiones físicas periódicas permiten la actualización y rotación de los inventarios, evaluando las existencias que no tienen mucha salida, y como resultado estableciéndose agresivas campañas de marketing para evitar pérdidas a la empresa; la aplicación de un eficiente control de inventarios servirá como base y sustento para la eficiente gestión de las empresas y su consecuente desarrollo.

Calderón & Cornetero (2014) en su tesis titulada “*Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones Naylamp S.R.L. ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013*”, mediante esta investigación se intenta evaluar la gestión logística en el año 2013 de la empresa Distribuciones Naylamp SRL de la ciudad de Chiclayo y la influencia que esta tiene en la determinación del costo de ventas; esto debido a que hemos observado que en esta organización comercial se presentan ciertas deficiencias en la gestión logística que influye directamente en la determinación del costo de ventas: Se llegó a las siguientes conclusiones: Al evaluar la gestión logística esta, si influye significativamente en la determinación del costo de ventas, en esta investigación hemos comprobado que no se desarrolla de manera efectiva el proceso logístico por lo que el costo de ventas determinado por la empresa en el periodo enero – junio 2013 difiere al costo de ventas determinado en esta tesis, siendo este importe mayor; al evaluar la gestión logística comprobamos que en la empresa

Distribuciones Naylamp S.R.L. no cumple de manera eficiente con este proceso, por lo que es necesario esquematizar el proceso de compra y distribución de mercancías de los almacenes, a través de un diagrama de proceso, por medio de un sistema computarizado de inventarios, se lograra controlar la salida de materiales del almacén, a la vez se podrá auditar si las salidas fueron justificadas y se visualizará los stocks oportunamente, adicionalmente un trabajador debe llevar un registro; de la misma forma, las mejoras estructurales del almacén será un mayor, como objetivo principal, establecer si el control interno de inventarios influye en la gestión de las empresas de fabricación de calzado en el distrito de Santa Anita aprovechamiento, porque será seguro para las instalaciones, personal y medio ambiente, así se diversificara la mercancía de acuerdo al modelo y marca, esto ayudará al mejoramiento del proceso logístico de la empresa de Distribuciones Naylamp S.R.L.

Según Hurtado (2013) en su tesis titulada *“El control interno de las existencias y su incidencia en los resultados económicos y financieros de la empresa curtidora Orión S.A.C. en la ciudad de Trujillo, año 2012”* de la Universidad Nacional de Trujillo, cuyo planteamiento del problema fue determinar de qué manera el Control Interno de las Existencias incidirá en los resultados económicos y financieros de la empresa, teniendo como objetivo, determinar la incidencia de dicho Control en los resultados económicos y financieros de la empresa. Para el desarrollo de este trabajo, se ha aplicado el método descriptivo-analítico, ya que al conocer la situación de la empresa,

podremos analizar y determinar la incidencia del control interno de las existencias en sus resultados económicos y financieros. Primero se ha realizado un diagnóstico a la organización, al personal, a la gestión de las existencias, a la gestión de las compras y la gestión de almacenes, encontrando las diferentes brechas; esto nos permitió dar propuestas de Control; tales como, elaboración de un Manual de Funciones, aumentar las Capacitaciones en los temas más importantes y relevantes para cada área, catalogación de los materiales, realización de la clasificación ABC con criterio simple de los insumos químicos y productos terminados, con la comparación de los cambios que se produjeron como resultados de la aplicación de un Sistema de Control Interno de las existencias y el análisis de los estados financieros, se ha podido demostrar que hubo un efecto positivo en los resultados económicos y financieros de la empresa. Del estudio realizado, se concluyó que: mediante el análisis de los estados financieros, se ha podido determinar que la aplicación de un sistema de control interno de las existencias, produce un efecto positivo en los resultados económicos y financieros de la empresa; gracias al diagnóstico realizado se pudo identificar que la falta de control en las existencias es ocasionado por las siguientes razones (el control de existencias con el que trabaja actualmente la empresa, es ineficiente, no se toma correctamente un inventario físico, carece de una categorización de los materiales, en cuanto al criterio de valor monetario, no se cuenta con un sistema que establezca cuánto y cuándo comprar, minimizando costos). Con la aplicación de

categorización que se hace en el Sistema ABC, se puede saber cuáles son los materiales, insumos o productos terminados que requieren mayor control, ya sea porque su valor monetario lo requiere o porque son productos con mucha demanda o relevancia. La falta de control interno acarrea directamente pérdidas de los bienes, trayendo como consecuencia disminución en el margen de utilidad. Podemos observar que el margen de utilidad en el 2012, fue de 1.73% siendo menor al 2013 de 4.91%, debido al exceso de inventarios que se obtuvo en ese año, así como en sus gastos operativos.

3.2. Fundamentos teóricos

3.2.1 Gestión de inventarios

Según las necesidades una empresa aplica la gestión de inventarios, en las organizaciones son de vital importancia porque comprende la planificación, organización, dirección y control de los productos. De forma más específica, esta modalidad es mantener la disponibilidad, de las existencias en el momento que la empresa lo requiere para su venta, basados en procedimientos establecidos que permitan decidir en qué momento se pueda restablecer las existencias de manera constante para satisfacer al usuario.

Por tal razón, se puede decir que como un objetivo de la gestión que se realiza a los inventarios, se requiere de minimizar la inversión que deba de realizarse en los inventarios, puesto que el direccionamiento que se da o se destina para este fin, puedan direccionarse en otros proyectos más aceptables que de otro modo no se podrían financiar, de otra parte, con la gestión de inventarios la empresa se asegura con

un stock constante para satisfacer cuando las exista la necesidad y de los requerimientos para hacer efectiva una venta sin obstáculos.

3.2.2. Control de Inventarios

Es una herramienta fundamental que se aplica en la administración de las empresas, permitiendo a las empresas y organizaciones conocer las cantidades en mercaderías que están disponibles para ser vendidas, en la organización durante el proceso de actividad económica de la empresa, así mismo estableciéndose la situación del almacenamiento que es aplicable en las empresa.

Asimismo, el control de inventarios abarca todos los procesos que sustentan el suministro, el almacenamiento y la accesibilidad de los artículos a fin de asegurar la disponibilidad de los mismos, a la vez que se minimizan los costes de inventario, tanto los de almacenamiento como los de desabastecimiento.

Por consiguiente, podemos concluir que una buena gestión de los inventarios implica:

- Decidir cuándo y cuánto comprar.
- Decidir dónde almacenar un artículo en las instalaciones.
- Decidir qué artículo debe ser contado y cuándo.

3.2.3. Inventarios

La palabra inventario proviene del latín *inventarium*, que significa “catálogo de cosas”. El inventario es uno de los rubros más importantes de los activos que cuenta una empresa y aparece reflejado tanto en el estado de situación financiera como en el estado de resultados. En el estado de situación, la cuenta 20: mercaderías,

refleja la disposición de dichos bienes para hacerla y convertirla en efectivo: Esta cuenta se encuentra en el activo corriente, pues es el rubro más grande, y considerando esto en el estado de resultados normalmente se refleja el costo de la mercadería, específicamente es la mercadería que es vendida durante un ejercicio.

Según la naturaleza de cómo se aplica un inventario es determinante y se pueden considerar, según su forma, los siguientes:

Inventario de materias primas, que se realiza o se aplica en las empresas industriales por la transformación de los mismos

Inventario de productos en proceso de fabricación, se aplica en las empresas industriales, cuando un producto está sufriendo una transformación y que aún no ha sido culminado

Inventario de productos terminados, cuando ha sufrido la materia prima una transformación y el producto ha sido culminado o terminado y está listo para su venta.

Inventario de mercaderías, específicamente se aplica a las empresas comercializadoras que realizan compra y venta de mercaderías, en este caso no hay transformación.

3.2.4. Medición de los inventarios

Los inventarios deben ser medidos entre el costo y el valor neto realizable.

Costo de los inventarios:

Debe incluir todos los costos originados en la adquisición, conversión y los otros costos necesarios para poner los inventarios en su condición y ubicación actual.

- a) Costos de adquisición
- b) Costo de conversión relacionada con las unidades producidas.
- c) Otros costos para darle su condición y ubicación actuales.
- d) Costos de inventarios para suministrar servicios.
- e) Costos de los productos agrícolas cosechados de activos biológicos.
- f) Sistema de medición de costos.

Reconocimiento como gasto del Periodo

- Costo de ventas.
- Pérdidas por desvalorización u otras perdidas por inventarios.
- Ganancias por reversión.

Información a revelar

- Políticas contables adoptadas.
- Valor total de los inventarios y el desglose parcial según sea apropiado.
- Importe de los inventarios reconocidos como resultados.

- Importe de los inventarios a valor neto e importe de la pérdida por la desvalorización.
- Importe de las reversiones y las circunstancias que lo han determinado.
- Importe en libros de inventarios en garantía de cumplimiento de deudas.

3.2.5. Tipos de inventarios

Los inventarios se pueden determinar de acuerdo al periodo en que se hacen.

Inventario Inicial

Es el inventario con que se inicia una empresa en cualquier periodo. Por lo general corresponde al inventario final del periodo anterior. El inventario con que se inicia refleja su respectivo saldo, incrementándose con las adquisiciones, la producción o antes de cualquier salida a través de alguna venta del inventario. Cuando la empresa inicia operaciones por primera vez, el inventario inicial es cero, a no ser que, al crear la empresa, algún socio haya aportado mercaderías. El inventario inicial viene a ser la acción que se realiza mediante la verificación física de las existencias.

Inventario Periódico

Es la que se ejecuta cada periodo, realizándose una verificación física de las mercaderías para poder determinar con exactitud las existencias con que la empresa cuenta en un determinado periodo.

Con esta verificación física, la organización determina su costo de venta y con exactitud las existencias que tiene. Se puede realizar según las políticas establecidas por la organización para determinar el costo de venta que genera la empresa en el periodo realizado.

Inventario Final

Dada su naturaleza, todas las empresas, al finalizar el ejercicio, tienden a elaborar su inventario final, el último día del año, y sirve para determinar su activo disponible, el cual tiene su valorización por cada una de las existencias inventariadas y que es reflejado en el estado de situación financiera.

3.2.6. Métodos de valuación de inventarios

En las empresas existen, en algunas circunstancias, dificultades para determinar el precio de costo de las mercancías o materiales en almacén y, asimismo, resulta difícil identificar la factura o documento que las compara. Esto significa que cuando los precios han fluctuado durante un período cualquiera, debe hacerse frente a un problema más o menos difícil la proyección del costo de las mercancías o de las existencias.

Las metodologías de la forma como se valúan los inventarios tienen como objetivo principal obtener el costo de cada unidad vendida, y determinar el inventario final con su respectiva valorización. Según la NIC 2, consiste en escoger aquel método que, de acuerdo a las circunstancias, refleje de manera más razonable los resultados obtenidos en un periodo determinado.

El artículo 62° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, precisa que los contribuyentes, empresas o sociedades que, en razón de la actividad que desarrollen, realicen su valuación de las existencias por su costo de adquisición o producción adoptando que se apliquen dentro de los parámetros de un periodo:

- PEPS, Primeras entradas, primeras salidas.
- ponderado móvil., Promedio diario, mensual o anual.
- Identificación específica.
- Inventario al detalle o por menor.
- Existencias básicas.

1. PEPS, Primeras entradas, primeras salidas

Este método es de aplicación en la presunción que las primeras mercancías compradas que está todavía en inventario, son los que primeros se consumen o se venden. Así se obtiene que los artículos que permanecen en el inventario correspondan a las últimas compras. Este método, comúnmente es el más utilizado, dado que su metodología para utilizarlo en relación a los ingresos y egresos de mercadería a un valor uniforme constante en función a su adquisición. Las ventajas de este método, con las siguientes:

1. Se basa en el costo del producto.
- 2 Se basa en su registración coherente en función a su fecha de adquisición y no se tiene la necesidad de realizar cálculos adicionales.

- 3 El saldo que se determina en los inventarios al finalizar el periodo económico y se encuentra en el activo realizable.
- 4 En cuanto al movimiento de existencias en el almacén existe una adecuada clasificación de las mismas.

2. **Promedio ponderado o móvil**

1. **Promedio ponderado:** El costo de las mercaderías que se encuentren a disposición para ser vendidos o consumidos se divide en las existencias entre el total de unidades que se encuentran a disposición para ser vendidas o ser consumidas. Según esta modalidad, los inventarios poseen el mismo costo unitario, es decir, los costos totales se distribuyen entre todas las mercancías que se encuentra en stock.
2. **Promedio móvil:** Según esta modalidad, la forma como son valuados se determina con un nuevo valor de su costo después de cada adquisición. La salida de las existencias se realiza la valuación según el costo unitario promedio.

3. **Identificación específica**

Según esta modalidad, se realiza en función a la identificación a que adquisición pertenecen las existencias del Inventario Final, tomando el valor según su costo de cada producto para realizar la valuación de las existencias que es realizado al final de un ejercicio o al cierre de un periodo determinado.

4. Inventario al detalle

Según esta modalidad, el importe que resulta de los inventarios es obtenido mediante la valuación de las existencias a precios de venta y realizando las deducciones de los factores de margen de utilidad bruta para obtener de esta manera el costo por cada grupo de productos.

5. Existencias básicas

Según esta modalidad, en la empresa se debe de contar con un stock mínimo de existencias, permitiendo de esta manera que la empresa espere la producción y/o compra, para así de esta manera cubrir, las necesidades de los pedidos de los clientes. Este método da mayor facilidad a las existencias para ser valuados al finalizar el ejercicio, ya que los valores de los productos existentes son fijos, pues de esta manera la ganancia resulta mucho más constante y estable.

3.2.7. NIC 2 (Norma Internacional de Contabilidad)

3.2.7.1. Definiciones

La NIC, normalmente se usan términos que lógicamente están relacionados al tema en mención y que definen el tratamiento que deba de darse.

Los inventarios son activos que deban de tratarse para lo siguiente:

(a) mantenidos en el almacén para ser vendidos durante el proceso económico de las operaciones;

(b) Durante el proceso de producción, con motivo de una venta adelantada; o

(c) en forma de materiales o suministros, los cuales serán consumidos durante el proceso de producción.

a) Inventario

- Mantenedos para ser vendidos en el curso normal de los negocios.
- Productos en proceso para luego ser comercializados de igual forma que los anteriores.
- Materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o generación de servicios.

b) Valor neto realizable

El valor neto realizable de un activo es el importe que se puede obtener por su enajenación en el mercado en el curso normal del negocio, deduciéndose los costos estimados necesarios para llevarla a cabo. Estos pueden ser:

- Los costos para terminarlo.
- Los gastos necesarios de venta.

c) Valor justo

ES el importe por el que un activo puede ser intercambiado o un pasivo cancelado, entre sujetos enterados, en una transacción de libre competencia.

3.2.7.2. Objetivos

- Tratamiento contable de los inventarios.

- Guía práctica para medir la acumulación de costos, hasta que se reconozca el ingreso correspondiente.
- Guía práctica para medir y para reconocer los costos.
- Guía práctica para reconocer las pérdidas de valor en libros al valor neto de la realización.

3.2.7.3. Alcance

Se aplica a todos los inventarios excepto:

- Obras en proceso provenientes de contrato de construcción (NIC 11).
- Instrumentos financieros (NIC 39).
- Activos biológicos originados en cosechas de actividades agrícolas (NIC 41).

No se aplica a la medición de los inventarios mantenidos por:

- Productores agrícolas y forestales, productos cosechados que se valúen a valores justos. Los cambios en la valuación son resultados del periodo.
- Commodity bróker – traders. Los cambios en la valuación son resultados del periodo.

3.2.7.4. Valor neto realizable.

Es el precio a futuro que se estima vender en las operaciones que realiza una empresa, disminuyendo los costos estimados a futuro.

El valor razonable viene a ser la expresión en soles por el cual un activo (mercadería) puede generar el movimiento de un pasivo, que

es cancelando un pasivo, este tipo de operaciones se realiza, entre el adquirente y una empresa que está interesada en vender, el cual, un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado.

➤ *Aplicación:* Evalúa los inventarios como máximo valor neto recuperable, se puede hacer por artículo o agrupar. No es conveniente hacerlo por tipo de inventario.

➤ *Estimación*

- Deben ser fiables y considerar los hechos ocurridos luego del cierre, siempre que se refiera a condiciones existentes.
- Deben considerar el propósito que posee la empresa, pueden realizar provisiones cuando los contratos de venta son por montos menores que el valor que se está contabilizando en el inventario.

➤ *Revisión*

Se hará cada fin de periodo y cuando las circunstancias que llevaron a la rebaja dejaran de existir y se procederá a revertir el importe de la misma.

3.2.8. Situación económica y financiera

3.2.8.1. La situación económica: Es la disposición que tiene la empresa para generar durante su proceso de operaciones comerciales de un año fiscal una utilidad o pérdida. La situación económica hace referencia al patrimonio de la persona, empresa o sociedad en su conjunto, es decir, a la cantidad de bienes y activos que posee y que les pertenecen.

3.2.8.2. Situación financiera: Se refiere a cómo se han financiado todos los activos y en qué proporción, y a la disposición que tiene la empresa de poder respaldar a las deudas que posee o, lo que viene a ser, la liquidez de la que tiene la empresa para poder cumplir con sus obligaciones.

3.2.8.3. Ratios de actividad, o de gestión

Según (Manqv, 2009) los ratios de actividad o de gestión son razones que habitualmente se la conocen como razones de eficiencia o de cambio. Estas miden, según diversos autores, con qué tanta eficiencia la empresa utiliza sus activos, estando directamente relacionados con el análisis de liquidez. Destacando entre ellos los siguientes dos grupos de ratios: (i) los relacionados con Cuentas por Cobrar y Pagar e Inventarios y (ii) los ratios relacionados con los Activos Totales.

Se mostrarán a continuación los principales ratios o razones de actividad o rotación que deberían considerarse:

- **Razones de Actividad (o Rotación) de las Cuentas por Pagar**

Según esta razón, dispone que en las cobranzas (cuentas para ser cobradas), en las organizaciones puede tener como exigencia de determinar la exigencia con la que cuenta para ser cumplida sus obligaciones. La aplicación de estas razones permitiría a las organizaciones conocer en cierta manera el ofrecimiento de ventajas crediticias a sus clientes, midiendo paralelamente créditos obtenidos, es decir, medir, el tiempo de recaudación de las cuentas que se tiene por cobrar, a efectos de poder cumplir a tiempo con nuestras

acreencias. Sería ilógico, por ejemplo, dar créditos por ventas a sus diversos clientes a 60 días, cuando las cuentas que tiene por pagar o créditos obtenidos son 30 días, puesto que no se tendría la liquidez suficiente para cumplir con nuestros proveedores. La rotación de las cuentas por pagar se aplicará de la forma siguiente:

Compras netas al crédito

Cuentas por pagar

Cuando el analista no dispone de información referida a las compras, en algunas ocasiones es posible utilizar el costo de ventas, para determinar estas razones.

Período de Pago Promedio

Según esta razón la forma como se calcula el promedio de las obligaciones por pagar, se debería tener la siguiente forma:

Días en el año *

Rotación de cuentas por pagar

** El uso de los días (360) es arbitrario en algunos analistas., pero habitualmente es un período utilizado en lugar de 365 días.*

También el cálculo se aplicará de la siguiente forma:

Cuentas por pagar x días del año

Compras anuales a crédito

- **Razones de Actividad (o Rotación) de los Inventarios**

Según la razón de actividad, las existencias en los inventarios son en la mayoría de las organizaciones un rubro considerable de los activos disponibles. Así pues, las existencias de los productos constituyen la inversión que realiza una empresa con el único propósito de poder venderlo y generar un beneficio económico. En este aspecto, es importante mantener las existencias con un nivel permanente para que de esta manera satisfaga las necesidades que por una venta se realiza. En las empresas cuando existe un exceso de sus existencias en los almacenes, se genera gastos por la operatividad, gastos por almacenaje, gastos por seguros, mermas, pérdida del valor de adquisición, por obsolescencia por lo tanto según lo vertido existe una inmovilización de recursos, que podría la organización de utilizarlos en alguna inversión que sea de provecho para la institución.

Según lo indicado en esta ratio, se dispone la habilidad que se tiene en la administración de los inventarios, la cual mide que tan rápido ingresan o salen los productos de la empresa en un periodo determinado, que dada su naturaleza es de un año, determinándolo de acuerdo con la siguiente división:

Costo de los inventarios vendidos

Inventario *

* *Comúnmente* se toma en cuenta las mercaderías que son adquiridas y de ahí se dispone su venta. Asimismo, este cálculo puede estar representado por el promedio de las existencias de almacenes, es decir, hacer una simple división entre dos, el saldo con que se inicia y el saldo con que se termina, tal como se expresa continuación:

$$\frac{\textit{Existencias Iniciales} + \textit{Existencias Finales}}{2}$$

- **Rotación del Inventario en días**

Una razón optativa para la empresa sería la determinación de la rotación de los inventarios en días, la cual es útil para determinar la política de compras. La forma de aplicar es la siguiente:

$$\frac{\textbf{Días en el año}}{\textbf{Rotación del inventario}}$$

De igual forma el que analiza también podría aplicar la formula equivalente que mide la cantidad de días que se estima para vender las existencias, o determinar el promedio de las existencias de mercadería, durante un determinado periodo:

$$\frac{\textbf{Inventario x días en el año}}{\textbf{Costo de los inventarios vendidos}}$$

- **Índice de Rotación de Stocks (I.R.S)**

Este indicador de la rotación de stocks determina la cantidad de veces que se ha renovado el stock del almacén, es decir el número de veces que se ha rotado el capital invertido en las mercaderías.

Cálculo:
$$\text{I.R.S.} = \frac{\sum \text{Salidas durante el periodo } T}{\text{Valor Medio de Stock}}$$

- **Valor Medio de Stock (V.M.S)**

El valor medio de stock indica la cantidad de productos (o su valor), que en promedio quedan como saldo en almacén al final de cada mes durante el periodo T.

Cálculo:

$$\text{V.M.S.} = \frac{\sum \text{Saldo en stock de mes durante } T}{12}$$

- **Tasa de Cobertura Media (T.C.M)**

Indica para cuanto tiempo la empresa tiene stock, si es que no se hace un pedido.

Cálculo:

$$\text{T.C.M.} = \frac{\text{Valor Medio de Stock}}{\text{Valor medio de salidas mensuales durante } T}$$

- **Razones de Actividad (o Rotación) del Activo Total**

Esta razón resulta de las ventas netas con los activos totales y se determina de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales}}$$

3.2.9. Resultados Económicos y Financieros de una Empresa

Los autores (Guajardo & Andrade, 2008) manifiestan que los resultados económicos y financieros de una empresa, se muestran mediante los estados financieros, que son notificaciones a través de los cuales los usuarios, perciben como está la realidad de la empresa a través de cuadros estadísticos, que constituyen el producto resultado final de la información contable. Los estados financieros informan sobre cómo ha evolucionado el negocio, como estuvo su rentabilidad y liquidez. Los principales estados financieros, tenemos:

A. Estado de Resultados (Estado de Ganancias y Pérdidas)

Este estado representa en si el movimiento operacional que realiza la empresa, determinándose sus diferentes cuentas de ingresos y gastos que fueron generados en un determinado periodo. De este estado dada su naturaleza se obtiene la utilidad o pérdida que obtuvo las organizaciones, este resultado posteriormente se refleja en el estado de situación financiera dentro del patrimonio.

El estado de resultados se presenta dada su naturaleza de acuerdo a los siguientes niveles:

- Utilidad o Pérdida Bruta
- Utilidad o Pérdida de las Operaciones
- Utilidad o Pérdida antes de Impuestos
- Utilidad o Pérdida Neta

En conclusión, este estado determina si hubo rentabilidad en la empresa.

B. Estado de Situación Financiera (Balance General)

Este estado es más conocido como balance general, presenta información tal como está la situación de la empresa, para que la gerencia disponga y realice la toma de decisiones, en este estado se conoce la situación actual de la empresa en cuanto a su activo corriente y no corriente y la de sus obligaciones por pagar y finalmente el patrimonio de la empresa en un periodo determinado es decir, se presentan los recursos que posee la empresa, lo que debe a sus acreedores y el capital aportado por los dueños.

Análisis de los Resultados Económicos y Financieros

Manifiesta (Flores, 2003) es un conjunto de principios, procedimientos y técnicas, que permiten que las transacciones comerciales, económicas, financieras que realiza una empresa y que se encuentran plasmadas en la Contabilidad, como información financiera, sirva de base a la gerencia para tomar decisiones oportunas y eficientes en un momento determinado.

Es análisis financiero no solo depende de la habilidad e imaginación del analista sino también de la disposición de la información que es proporcionada y de la manera que será utilizado de acuerdo a un adecuado procedimiento de análisis.

Al realizar el análisis de la real situación de la empresa a través de los EE.FF. de la empresa, es parte componente del proceso de suministrar información que posee la empresa, cuya finalidad fundamental, es la de suministrar la información para la gerencia disponga y aplique la toma de decisiones en un periodo determinado.

El análisis que se aplica a la empresa, tanto económico financiero sirve para hacer una evaluación de la real situación de cómo se encuentra la empresa, lo que hace evidente que la dirección de la empresa puede realizar las decisiones que corrijan las áreas más débiles dentro de la empresa y que de esta manera sea corregida las amenazas. De esta razón es importante ya que se sacará provecho al máximo a las áreas que tienen una solidez en la cual se alcanza con los objetivos. Desde el punto de vista externo es de gran utilidad para todas aquellas empresas interesadas en conocer la real situación en el transcurso de los años la empresa.

A través del análisis económico financiero se puede hacer el diagnóstico de la empresa, que es la consecuencia del análisis de todos los datos relevantes de la misma e informar de sus puntos débiles y fuertes.

Objetivos de los Resultados Económicos y Financieros

Los objetivos del análisis de los resultados económicos podemos mencionar a los siguientes:

- Analizar y evaluar los resultados esperados de la actividad que se realiza.

- Expresar las reservas con las que cuenta la empresa.
- Lograr el incremento de la actividad, a la vez que se eleva la calidad de la misma.
- Aumentar la mediante la toma de decisiones la productividad del trabajo.
- Emplear de forma eficiente los medios que representan los activos fijos y los inventarios.
- Disminuir el costo de los servicios y lograr a través de las decisiones tomadas una eficiente aplicación de los procedimientos de manera planificada.

Métodos de Análisis de los Resultados Económicos y Financieros

En base a (Rojas, 2003) tenemos:

A. Métodos de análisis financiero

Estos métodos de análisis financieros, sirven para ser utilizados en la empresa garantizando de esta manera los procesos en materia analítica y de esta manera garantiza la simplificación, la separación, o reducir los datos que de manera descriptiva y numérica que integran la situación financiera, con el objeto de calcular las relaciones que tienen en un determinado periodo y las variaciones que se presenta según la tendencia de cada uno de los ejercicios. De acuerdo a esto, se desarrollará la forma que se va a analizar, el resultado del estado de situación financiera y el estado de resultados.

Métodos de evaluación:

- **Método de análisis vertical:** Se emplea para analizar el estado de situación financiera, el estado de resultados, comparando sus cifras en forma vertical, el porcentaje determinado está en función al total generado en el activo total.
- **Método de análisis horizontal:** Es un procedimiento que se aplica a los estados financieros comparando homogéneamente los estados financieros, en función a los periodos determinándose si existe un aumento o una disminución de determinadas cuentas que existe de periodos consecutivos.

Este análisis muestra los aumentos o disminuciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, la cual de esta manera nos da una visión sobre los cambios generados para su estudio e interpretación para una buena toma de decisiones.

B. Análisis de las razones financieras (RATIOS)

Es el análisis que se ejecuta a partir de razones financieras lo cual puede denominarse en varios términos significativos, es decir ratios, índices, indicador o simplemente razón. Se define una razón financiera como la comparación entre dos números en donde cada uno de ellos puede estar integrado por una o varias cuentas de los estados financieros de una organización.

- Análisis de liquidez :

El análisis de liquidez viene a ser la capacidad que tiene una empresa en relación a sus obligaciones por pagar, y hacer frente a estos compromisos ya sean a corto o largo plazo. Es decir, la liquidez en efectivo con que cuenta la empresa para ser disponible en cualquier momento para cumplir con sus obligaciones en un periodo determinado. De esta manera es determinante para ver cómo se están realizando y manejando las finanzas en un periodo determinado en la empresa, si no la manera como se ha venido llevando y administrando el negocio y de convertir en efectivo, el activo exigible y el activo realizable, facilitando de esta manera el examen que debe de aplicar a la real situación económica y financiera que tiene la empresa en un momento determinado, frente a otras, en este aspecto es importante determinar que los ratios están solo limitados al activo y pasivo corriente..

- **Ratio de liquidez general o razón corriente**

Según lo indicado en este ratio se obtiene con una simple división entre el activo corriente y el pasivo corriente. Este indicador nos muestra cómo las deudas a corto plazo son cubiertas básicamente por las partes componentes del activo corriente, cuya transformación en dinero corresponde al vencimiento de las deudas que se tiene.

$$\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{veces}$$

C. Análisis de la gestión

Este indicador mide de qué manera es tan efectiva y eficiente la gestión de la empresa. Expresa las decisiones y políticas establecidas por la administración de una determinada empresa, manifestando la forma cómo debe prorratearse la utilización de sus recursos. Estos indicadores, determinan una semejanza entre las ventas y los activos que posee la empresa y son necesarios para sostener el equilibrio sostenible de ventas de la empresa, considerando que existe similitud entre estos dos aspectos.

- Rotación del Activo Fijo

Esta rotación mide el dinamismo de las ventas de la administración, nos indica, cuantas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}} = \text{veces}$$

- Análisis de Solvencia

Estos indicadores son concluyentes en relación a la cuantía de los recursos que se obtienen de terceros en una determinada organización. Estos ratios expresan la forma cómo estos recursos están protegidos en las empresas frente a sus obligaciones corrientes y no corrientes, considerando de esta manera que las organizaciones consoliden su estabilidad y su importancia en relación

directa a su capital y patrimonio, también mide el riesgo que corre quien realiza el financiamiento adicional a una empresa.

Endeudamiento

La deuda más conocido como endeudamiento, es la representatividad de un determinado porcentaje de los recursos de la empresa con participación de sus acreedores, ya sea según su naturaleza, ya sean estos a corto y largo plazo, considerando esto se puede deducir que el objetivo es la medición al entorno de manera global de la deuda tenida o la proporción que son pagados a los acreedores.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}} = \%$$

- **Análisis de Rentabilidad**

Según este ratio se hace un análisis de los resultados económicos de la actividad realizada por la administración, expresando de qué manera ha rendido en relación directa con la ventas realizadas, sus activos corrientes o no corrientes, o su capital que posee la empresa. En este aspecto, este análisis se refiere a la capacidad que tiene la empresa de obtener fondos en operaciones que se realizaron a corto plazo, cuando exista la aparición de indicadores negativos es síntoma de que la empresa está

atravesando una inestabilidad; sin embargo, los propietarios del negocio deberán de poner todos sus esfuerzos para tratar de mantener al negocio en marcha.

- **Rendimiento sobre la inversión**

El rendimiento sobre la inversión se obtiene en una simple división que se realiza dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la organización, en tal sentido una de las maneras es establecer de qué manera es efectiva la contabilidad de un negocio, y de tal manera obtener utilidades sobre los activos totales disponibles que posee la empresa. Por ello, se puede decir que forma de medir la rentabilidad de un negocio está dada por el rendimiento que se aplica sobre las inversiones generadas por la empresa.

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}} = \%$$

- **Margen bruto**

Este indicador financiero aplica una relación que se da en las ventas deduciendo el costo de la mercadería vendida, además se indica con que cantidad se va a obtener la utilidad en la empresa y con cada unidad de ventas después que haya asegurado los costos de los bienes que vende. Por tal razón se puede decir que cuando el margen bruto sea más grande en la utilidad, será mucho mejor, pues se puede deducir que sus productos tienen un costo

bajo.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}} = \%$$

- Margen neto

El margen neto viene a ser la rentabilidad mucho más específica que el margen de utilidad bruta, pues relaciona la utilidad líquida con el nivel de ventas netas que se ha realizado; se puede deducir que mide el porcentaje de ventas que te queda después de haber realizado la deducción de los gastos; además de incluir los impuestos. En este aspecto se puede decir cuando más grande sea el margen neto de la empresa será mucho mejor.

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \%$$

3.2.10. Faltante de Inventario

Es aquel que efectúa la toma física de inventarios o la verificación periódica de estos y se detecta la ausencia de alguno de ellos que aparece en los controles, a partir de lo cual se confecciona un expediente con la documentación requerida.

Capítulo IV. Marco metodológico

4.1. Método para el abordaje de la experiencia

El informe se desarrolló mediante el método descriptivo, a base de los reportes internos del manejo de los inventarios, toma de inventarios físicos, informes de faltantes de inventarios, normatividad tributaria aplicable a las diferencias de inventarios, etc.

Para el desarrollo se analizó la información de los estados financieros del año 2017 proporcionados por la oficina de Contabilidad de la empresa Representaciones Caly S.A.C., y también de los datos obtenidos en las entrevistas aplicadas.

4.2. Lugar de ejecución y temporalidad

El informe se desarrolló en la Empresa Representaciones Caly S.A.C., durante un período de un año, el resultado de esta propuesta de un modelo de gestión de inventarios primarios, servirá de base para la implementación de mejoras y toma de decisiones por los trabajadores de la empresa.

4.3. Población y muestra de la empresa

La población estuvo conformada por los estados financieros de Representaciones Caly S.A.C. Como muestra se tomará como base el estado de situación financiera y el Estado de Resultados del año 2017.

La muestra está constituida por los estados financieros de los períodos 2016 y 2017.

4.4. Operacionalización de la temática abordada

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	ANÁLISIS	INDICADORES
Variable: “Gestión de inventarios”	La gestión de inventarios se da para establecer los bienes y de disponer dichos bienes cuando son requeridos para su uso o venta, todo esto aplicando procedimientos basados en las necesidades que tiene la empresa para restablecer la mercadería salientes y mantener un stock adecuado.	Gestión de Inventarios	<ul style="list-style-type: none"> - Flujograma - Resultado de la encuesta - Respuesta de Cuestionario de Control - Procesos actuales de compras - Procesos actuales de almacenamiento de mercadería.
		Resultados y propuesta de gestión de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> Análisis del estado de situación financiera - Procesos actuales de almacenamiento de mercadería. - Propuesta de Gestión de inventarios.

Cuadro 1. Operacionalización de la variable

4.5. Desarrollo de la temática abordada.

Para desarrollar el trabajo propuesto, se determinó una evaluación de las respuestas obtenidas en la entrevista a la Gerente General y al Jefe de almacén, obteniéndose información básica para abordar como está la situación actual de la gestión de los inventarios en la empresa Representaciones Caly S.A.C., de esta manera se aplicó la observación y el análisis de la documentación, datos de manera directa para poder determinar de que adolece la gestión de inventarios y poder encontrar alternativas viables a una solución al problema encontrado.

Para desarrollar este trabajo se realizaron las siguientes actividades:

- Evaluación de las respuestas obtenidas en la entrevista a la Gerente General y al Jefe de almacén.
- Análisis de la información suministrada, aplicando el método vertical y horizontal de los estados financieros comparativos al 31 de diciembre de 2016 y 2017, especialmente de los saldos de inventarios y de las cuentas contables directamente relacionadas.
- Análisis de los ratios financieros aplicados a los estados financieros comparativos al 31 de diciembre de 2016 y 2017.
- Análisis de los costos y gastos derivados de la administración deficiente de inventarios durante el período 2017.

Capítulo V. Resultados

5.1. Resultados descriptivos

5.1.1 Diagnóstico de la administración actual de inventarios

Matriz FODA de REPRESENTACIONES CALY SAC	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• La empresa cuenta con más de 7 años de experiencia, reconocida en el rubro de la ferretería.• Tiene colaboradores que poseen conocimientos y experiencia para el asesoramiento en la venta de artículos de ferretería.	<ul style="list-style-type: none">• Aumento en la venta de artículos de ferretería en la ciudad de Trujillo.• Los artículos de ferretería tienen cada vez mayor rotación.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Debilidades en el manejo de inventarios, lo que genera un gran sobre stock innecesario.• No realiza capacitación a su personal de almacén sobre distribución y manejo de inventarios.• No cuenta con personal que se encargue en la investigación de nuevos productos (Art. de ferretería) que ingresan al mercado.• No cuenta con sucursales, a diferencia de otros competidores directos.	<ul style="list-style-type: none">• Los competidores informales imitan la modalidad de trabajo a través de ex colaboradores, quienes tratan de captar a los clientes mediante una competencia desleal.• El mercado negro ha incrementado su venta de los repuestos a bajos precios por su dudosa procedencia.

Cuadro 2. *Matriz FODA de la empresa*

Elaboración: La autora.

El diagnóstico realizado a la Empresa Representaciones Caly S.A.C., básicamente consistió en diseñar cuál es la situación de la gestión de inventarios en la Empresa Representaciones Caly S.A.C. cómo está

estructurado el área de almacén y sus empleados, sus directivas internas y sus procedimientos con respecto a los inventarios, y el control que se lleva sobre ello.

a) Entrevista a la Gerente.

En la entrevista que se aplicó al Gerente general de Representaciones Caly S.A.C. (ver Anexo n.º 1), entre otros aspectos genéricos de la empresa no le han realizado una auditoria desde que se iniciaron las actividades comerciales en esta empresa, no se cuenta con un

Manual de Organización y Funciones (MOF) y tampoco con Manual de Procedimientos y no se han estructurado dentro de la empresa parámetros acerca de cuál sería el stock mínimo y máximo de sus inventarios de mayor rotación. A pesar de que la empresa cuenta con siete años de trayectoria, el gerente expreso que le resultaba difícil controlar los inventarios, ya que hay más de 50,000 productos de artículos de ferretería distintos en almacén; además, expreso que han existido problemas en una buena gestión de los inventarios, algunas mercaderías han quedado obsoletas y otros productos han sido robados por los trabajadores de la empresa.

Así que, en la entrevista aplicada a la Gerente General, se han encontrado las siguientes deficiencias:

- La empresa no cuenta con un Manual de Organización y Funciones (MOF), ni con un Manual de Procedimientos, lo cual dificulta las actividades de los empleados, y los resultados que desea obtener la empresa.

- No se ha estructurado el stock mínimo y máximo de sus inventarios de mayor rotación, que complementen la labor de la adquisición y satisfacer a la clientela.
- Deficiente gestión, en el control, manejo y protección de inventarios.

b) Cuestionario de control al Jefe de almacén

Según el cuestionario que se aplicó al Jefe de almacén de la empresa Representaciones Caly S.A.C. (ver Anexo n.º 2), se encontró los siguientes problemas más resaltantes:

- Con respecto a esta área se pudo evaluar y se estableció que la empresa Representaciones Caly S.A.C., su almacén no cuenta con un manual de funciones y procedimientos establecido por la gerencia, y tampoco la jefatura de almacén ha establecido y comunicado a cerca de las funciones específicas que tiene que realizar cada trabajador en el área, lo que dada su naturaleza genera que los procesos sean deficientes, que exista una duplicidad en las funciones y descoordinación entre los empleados de la empresa, como lo demuestra el hecho que el empleado que efectúa las compras no es la misma responsable de darles seguimiento, lo que ocasiona problemas en la recepción de los productos.
- En cuanto a los procesos que se realizan de los inventarios, las mercaderías algunas veces son adquiridas sin previa orden de compra, lo cual no garantiza que se esté comprando justo lo que

se está abasteciendo, e incluso son recepcionados, de manera ligera y sin dar la calidad que merece tal ingreso, generándose de esta manera a posibles pérdidas por inventarios en mal estado o por gastos de posteriores devoluciones. Además, cuando los productos son ingresados a los almacenes, no se coordina y verifica su recepción, e ingreso al almacén, generándose a una codificación errónea por parte del recepcionista de mercadería, y por ende, la existencia de diferencias entre los saldos de las existencias y del kardex que arroja las tarjetas. Asimismo, la empresa no realiza inventarios físicos de manera completa, o a puerta cerrada, que en forma real es la única forma de corregir las diferencias entre los registros físicos y las existencias. y de esta manera saber con datos precisos a cuando asciende el stock real. Este problema no contribuya a que se lleve un control más minucioso, como el no tener un control de los productos de baja rotación ni un control total de los productos deteriorados. Otra deficiencia relacionada con los inventarios es que la manera de ser llevado el control de las existencias a través de kardex no está a la altura de la empresa para poder determinar y lograr un control efectivo de los inventarios, Finalmente, no se llevan a cabo medidas de control y seguridad para salvaguardar los inventarios, dejando así la oportunidad para que exista posibles pérdidas por robo.

En cuanto al personal que labora en el almacén, siempre han solicitado la capacitación a la gerencia, sobre las formalidades de

distribución y el manejo que se debe de dar a los productos. Esto permite que los empleados de almacén sigan efectuando procedimientos y procesos inadecuados en lo que respecta a los inventarios, y falta de compromiso para corregir la situación.

En base a los resultados de la aplicación de este Cuestionario de Control, se realizó el siguiente diagrama:

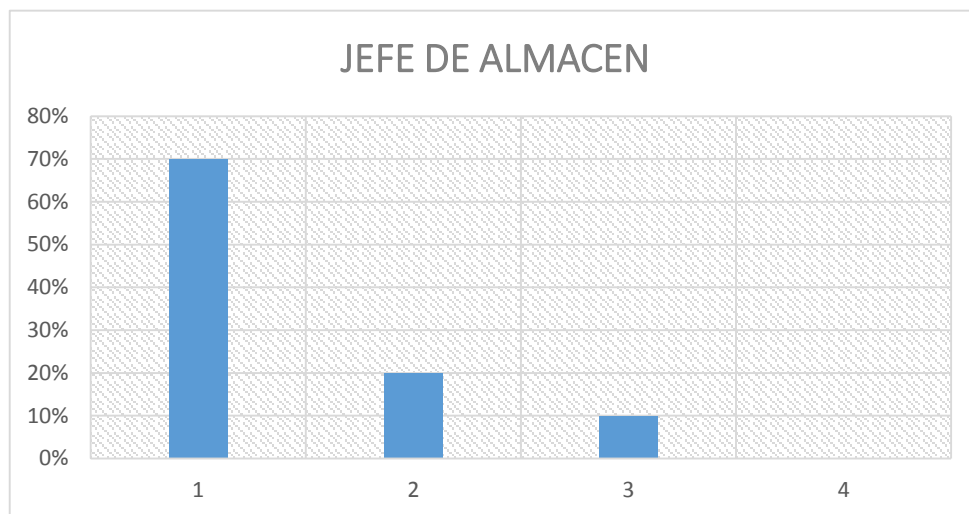


Figura 2. Resultado del Cuestionario de Control

En la figura N.º 4, Según las preguntas establecidas en el cuestionario realizado al jefe de almacén de la empresa, se pudo observar que el 70 %, de sus respuestas hubo una negación, el 20% de lo respondido establece un cumplimiento parcial, y sólo un 10% de sus respuestas fueron positivas, con respecto a la gestión de control de inventarios.

El 70% no muestra que la gestión de los inventarios es deficiente, no se practica la buena gestión de inventarios, y no se tiene un control adecuado de sus inventarios.

El 20% parcialmente muestra que los procesos aplicados a la compra de mercadería e ingreso constantemente son ingresados de manera inadecuada.

El 10% determina que los procedimientos aplicados para una buena gestión de inventarios si tiene la seguridad y el manejo adecuado para garantizar la custodia de las mercaderías y los empleados para lograr el manejo de la gestión de inventarios.

c) Flujogramas de procesos actuales en el control de inventarios

Dos procesos que afectan significativamente el control de inventarios en esta empresa son el proceso de compra de mercaderías y el proceso de almacenamiento y registro de las mismas en el sistema, los cuales actualmente se llevan a cabo de la siguiente manera:

proceso actual de compra de mercaderías:

El procedimiento de las adquisiciones por el personal encargado normalmente sueles efectuar lo siguiente:

- 1) Se realiza la verificación de saldos de mercaderías.
- 2) Si no hay stock, Se realiza las llamadas a los proveedores y se cotiza.
- 3) El siguiente paso es solicitar vía telefónica al proveedor sin ningún tipo de registro
- 4) Se recepciona mercadería, esto sucede constantemente y es en ese momento donde se observa que se realizó pedidos que no

tienen rotación y o que ese producto no tiene clientela para ser vendida.

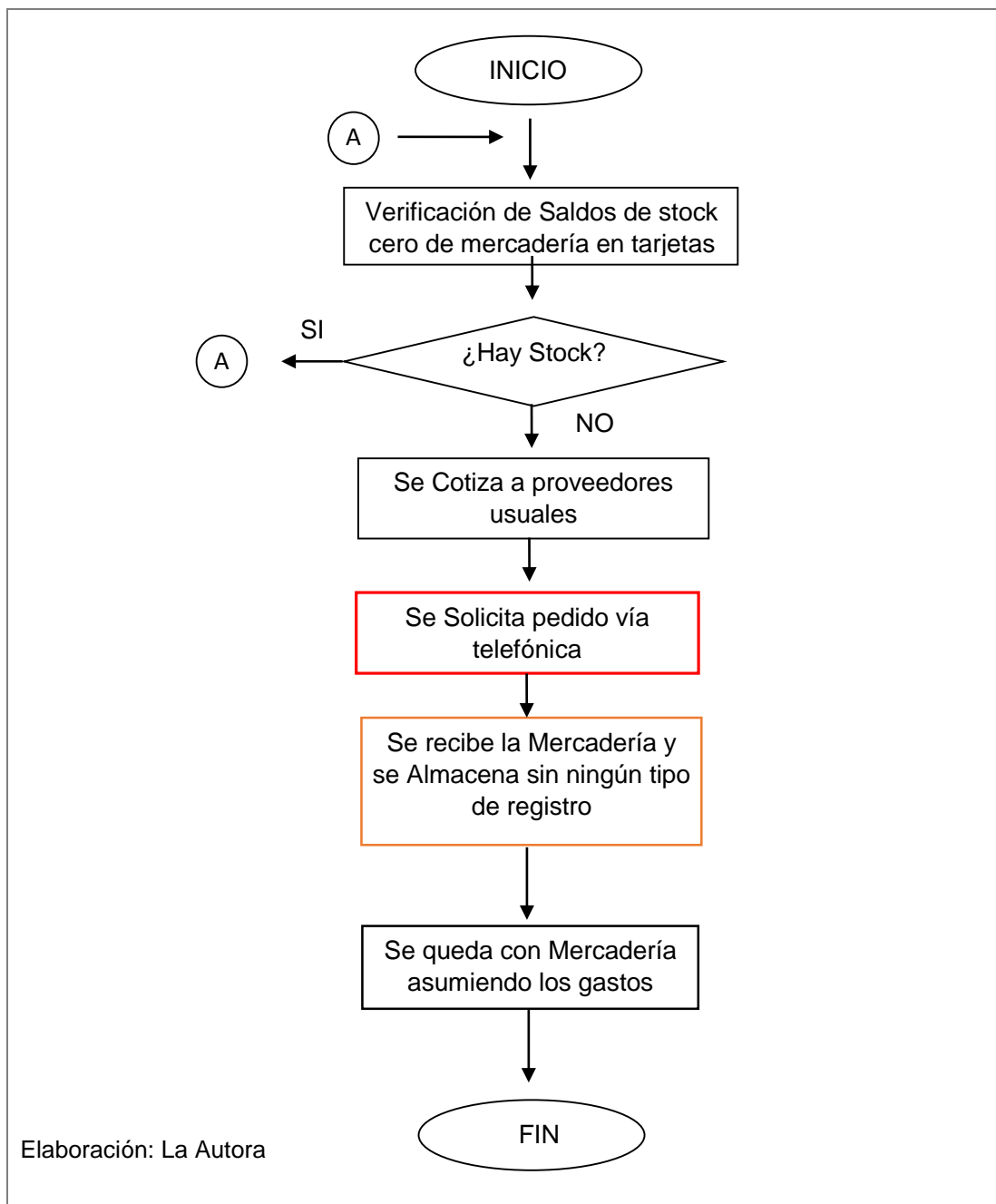


Figura 3. Flujograma de las compra de mercaderías

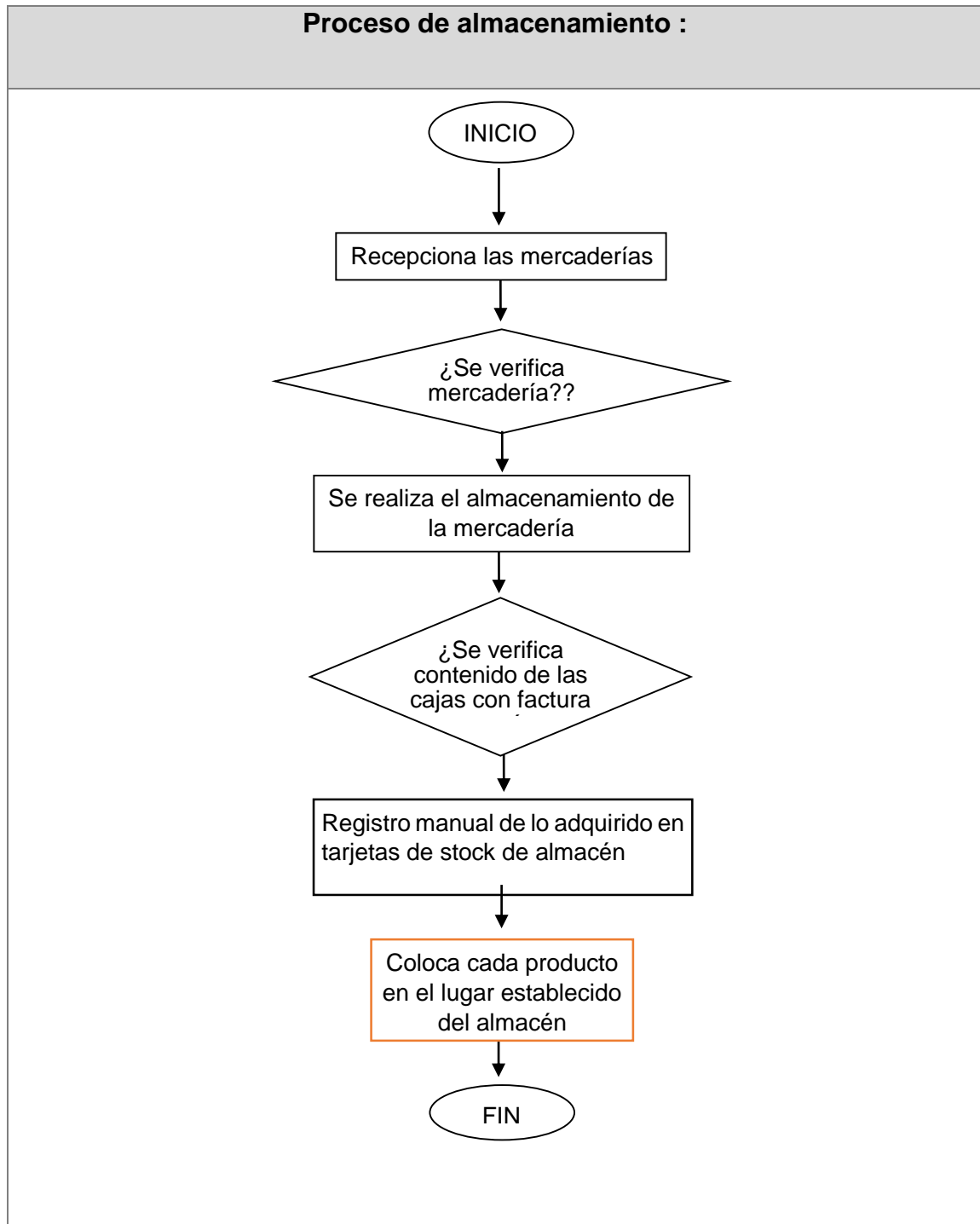
Según el procedimiento que está establecida en la empresa, las compras y el almacenamiento de la mercadería que se hace a diario, se ha evidenciado que para realizar alguna adquisición, normalmente se consulta y se solicita el stock de mercaderías, realizando la cotización y compra según lo informado por el almacenero y por lo general se compra aquellos productos en la que no hay existencias (saldo cero). Esta adquisición se realiza vía telefónica, esta adquisición es una vez atendido por el proveedor y recepcionada en los almacenes sin ningún tipo de control inmediato; además se evidencias que en los pedidos realizados se observa productos que ya están fuera de circulación, generando un aumento de gastos y un aumento de sus deudas al quedarse con dicha mercadería en exceso.

Proceso actual de almacenamiento:

Este proceso es realizado por el personal de almacén quien lo efectúa de la siguiente forma:

- 1) Se recibe la mercadería.
- 2) Se verifica y se almacena las mercaderías al almacén.
- 3) Se verifica el contenido de las cajas según factura y guía de remisión remitente.
- 4) Si existe una conformidad, se registra manualmente, en las tarjetas de almacén por el encargado de almacén.
- 5) Y por último se coloca cada producto en el lugar establecido del almacén.

Figura 4. Flujograma del almacenamiento y registro de mercaderías



Según el proceso actual de almacenamiento y la forma de registración se observa que el personal del almacén recepciona la mercadería verificando las cajas ingresadas según lo indicado en el comprobante, procediendo de

inmediato a la registraci3n en las tarjetas de stock de mercadería y la colocaci3n de los productos en sus lugares establecidos, detectándose de este modo las adquisiciones de mercaderías de poca rotaci3n, y de esta manera se determina que la empresa Representaciones Caly S.A.C. existan productos con un sobre stock perjudicando a la empresa económica y financieramente al tener mercadería almacenada sin tener una rotaci3n permanente, y esto es a consecuencia de no tener un control permanente de los inventarios.

Por tal raz3n despu3s de realizar el análisis respectivo se puede determinar que la gesti3n de inventarios de esta empresa es deficiente. En este tipo de negocios sus resultados dependen del grado de precisi3n de sus saldos y de la rotaci3n que se dé a la mercadería. Por tal raz3n, vale la pena realizar la propuesta a cerca de la gesti3n de inventarios en la empresa Representaciones Caly S.A.C., el cual es determinante en los buenos resultados económicos y financieros de la empresa.

5.1.4 Evaluaci3n de la situaci3n financiera y económica relacionada a la gesti3n de inventarios

Para determinar el análisis de la situaci3n financiera y económica de la empresa Representaciones CALY S.A.C. que est3 relacionada a la gesti3n de inventarios, se tomara como base los estados financieros (Estado de Situaci3n Econ3mica y Estado de Resultados) de los períodos comparativos al 31 de diciembre de 2016, 2017, que se presentan en el cuadro 3 y 4..

Estado de situación financiera

2017-2016

	2017	2016	%		2017	2016	%
ACTIVO				PASIVO Y PATRIMONIO			
Activo Corriente							
				Tributos y Aportes	12840	13560	-5.31
Efectivo y Equivalente de Efectivo	250140	140125	78.51	Remuneraciones y Paart. Por Pagar	4520	8950	-49.50
cuentas por cobrar comerciales	85250	125840	-32.26	Cuentas por pagar comerciales	98547	8540	1053.95
Existencias	165850	120365	37.79	Cuentas por pagar a terceros	15250	15250	0.00
otras cuentas por cobrar	19767	35840	-44.85	Obligaciones Financieras	150250	89786	67.34
				Total Activo	281407	136086	106.79
Activo Corriente	521007	422170	23.41	PATRIMONIO			
Activo No Corriente				Capital Social	250450	185250	35.20
Inmueble Maquinaria y Equipo Neto	325120	150250	116.39	Capital Adicional	35620	125250	-71.56
Cuentas or cobrar a largo plazo	45250	85246	-46.92	Reserva	36900	36900	0.00
Intangible Neto	12000	15000	-20.00	Resultados Acumulados	180250	107560	67.58
Activo Diferido No Corriente	1500	3600	-58.33	Resultado del ejercicio	120250	85220	41.11
Activo No Corriente	383870	254096	51.07	Total Patrimonio	623470	540180	15.42
TOTAL ACTIVO	904877	676266	33.80	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	904877	676266	33.80

Cuadro 3. *Estado de Situación Financiera*

Fuente: Representaciones CALY S.A.C.

Estado de resultados
2016 – 2017

	2017	2016	%
Ventas	1295250	1108250	16.87
Costo de Ventas	795250	810250	-1.85
Resultado Bruto	500000	298000	67.79
Gastos de Administración	75250	85250	-11.73
Gastos de Ventas	108250	120250	-9.98
Resultado de Operación	316500	92500	242.16
Otros Ingresos de Gestión	5860	25260	-76.80
Ingresos Financieros	2600	26011	-90.00
Gastos Financieros	35250	25250	39.60
Resultado Antes de Participaciones e Impuestos	289710	118521	144.44
Impuesto a la Renta	85464	34964	144.44
Resultado del Ejercicio	204246	83557	144.44

Cuadro 4. Estado de Situación Financiera

Fuente: Representaciones Caly S.A.C.

De lo descrito en el estado de situación financiera podemos observar de forma general la situación financiera de forma general en la cual explicamos lo siguiente:

- Con relación al endeudamiento que se tiene con terceros en relación al año 2016 y año 2017, es alto ya que este endeudamiento se debe a la adquisición de activos fijos, el grado de aumento del endeudamiento es de 67.34 % .
- Con respecto a las existencias, la empresa sí tiene buen margen de maniobra, pues en el 2017, 2016 el movimiento de la rotación de los activos está controlado pues en este caso se niveló las mercaderías por

productos para satisfacer las necesidades, el grado de aumento de las mercaderías de un 37.79 %

Análisis de ratios correspondientes a la Gestión de Inventarios

➤ **Rotación del Activo (anual)**

$$\text{Rotación del Activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$$

2017	2016
1.43	1.63

2017: El total de activos ha rotado 1.43 veces en el año (o cada 251 días aproximadamente).

2016: El total de activos ha rotado 1,63 veces en el año (o cada 220 días aproximadamente).

Del análisis de la rotación del activo de manera anual se puede determinar que para el año 2017, el total de activos no roto más de 1 vez al año. De hecho, el activo total rotó cada 251 días aprox., empeorando así con respecto al 2016, donde el activo rotó en menos de 31 días en relación del 2017, esto nos demuestra que existe una mala gestión de la rotación de la mercadería de la empresa.

➤ **Rotación de inventarios (anual)**

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

2017	2016
4.79	6.73

Interpretación:

2017: Los inventarios han rotado 4.79 veces en el año.

2016: Los inventarios han rotado 6.73 veces en el año.

Del análisis de la rotación de inventarios de manera anual se puede determinar que para el año 2017, el total de activos no roto más de 4.79 veces al año, empeorando así con respecto al 2016, donde el activo rotó en 6.73 veces al año lo que demuestra que existe una mala gestión de la rotación de inventarios.

➤ **Período de Inmovilización de Inventarios (días)**

$$\text{Período de inmovilización de Inventarios} = \frac{\text{Inventarios} * 360}{\text{Costo de Ventas}}$$

2017	2016
75.07	53.47

2017: Los inventarios han rotado cada 75 días aproximadamente.

2016: Los inventarios han rotado cada 53 días aproximadamente.

Del análisis del periodo de inmovilización de inventarios se ve claramente que existe una deficiente gestión de los inventarios, esta gestión se denota que en los años 2016 y 2017 los inventarios como en su conjunto solo rotaron, 2 veces al año, cabe mencionar que hubo una disminución de la rotación de los inventarios sin embargo sigue siendo una mala gestión.

Por lo que se puede determinar que existe una deficiente gestión de inventarios de la empresa Representaciones Caly S.A.C. se determina en

la baja rotación de sus inventarios, lo que perjudica su situación financiera, pues su inversión en inventarios no está siendo aprovechados de manera debida en sus recursos financieros, y por lo que se está destinado mayores recursos, ya sea propio o de terceros, para costear y mantener los inventarios.

Análisis DU-PONT: ROA y ROE

Para realizar el análisis de una forma precisa del ROA y ROE debemos considerar los factores de los que estos dependen; por eso antes de calcularlos, presentaremos tales factores, a fin de obtener un análisis más profundo.

Tabla 5. ***Cuentas e Indicadores que afectan el ROA y ROE***

	2017	2016
TOTAL ACTIVO	904,877	676266
PATRIMONIO	623470	540180
VENTAS	1295250	1108250
UTILIDAD NETA	204246	83557
Margen U. Neta (U.Neta/Vent.)	0.16	0.08
Rotación de Activos (Vent/Act.)	1.43	1.64
Multiplicador de Capital (Act./Patr.)	1.45	1.25

Elaboración: La Autora

➤ **ROA - Retorno sobre el activo**

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$$

2017	2016
0.23 %	0.12%

2017: La utilidad neta representa el 0.23% de la inversión total en activos.

2016: La utilidad neta representa el 2,22% de la inversión total en activos.

En el 2017, el ROA (rendimiento sobre los activos) tuvo un amento pequeño en las ventas, no obstante, el ROA también depende de la rotación del activo, la cual tuvo una disminución con respecto al 2016. Si el activo hubiese mejorado su rotación, su rendimiento sobre los activos hubiese sido mucho mayor. De tal manera que el análisis del ROA dice que no solo se trata de obtener una mayor utilidad neta en relación al aumento de las ventas, sino que hay que mejorar la rotación de activos, gestión que debe de realizarse más eficientemente.

➤ **ROE - Retorno sobre el patrimonio**

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

2017	2016
0.33%	0.15%

2017: Por cada sol invertido por los accionistas se generó un rendimiento del 0.33% sobre el patrimonio.

2016: Por cada sol invertido por los accionistas, se generó un rendimiento del 0.15% sobre el patrimonio.

En el 2017, el ROE (rendimiento sobre el patrimonio) tuvo un aumento, debido a que mejoró también su capital. La empresa al mejorar y generar mayores inversiones en sus activos a partir de su propio capital hizo que su crecimiento sea positivo.

Por tanto, el análisis de los ratios de rentabilidad y el análisis DU-PONT muestran que la empresa ha obtenido un resultado positivo en su utilidad. Sin embargo, el hecho de que su margen de utilidad bruta (cuyo resultado depende del costo de ventas) haya disminuido, revela que no se está realizando una adecuada gestión de los inventarios.

Incidencia de la administración de inventarios sobre la situación financiera y económica

Incidencia en la situación financiera

En el estudio del caso es determinante medir el grado de influencia de la gestión de inventarios sobre la real situación financiera de la empresa Representaciones Caly S.A.C. se hallará los siguientes costos:

- ✓ Costo de oportunidad del capital invertido en inventarios inmovilizados o de mínima rotación durante el 2017.
- ✓ Costos de desabastecimiento o de no poseer stock en el momento de la venta durante el 2017.

5.2 Propuesta de gestión de inventarios en la empresa Representaciones CALY SAC: Tablas y Flujogramas

Se propone cuatro procesos que van afectar significativamente en la buena gestión de los inventarios en la empresa, que son: el procedimiento de entradas de la mercadería por compra de almacén, procedimiento de Ingreso de verificación de almacén, procedimiento de ingreso de material de almacén y procedimiento de salida de mercadería para la venta; los cuales determinarán resultados óptimos en beneficio para la empresa.

Tabla 5. *Procedimiento entradas de mercadería por compra a stock*

Nro.	ACTIVIDAD	DESCRIPCION	EGRESO	REGISTRO	CARGO
1	Recepción de la Mercaderías	Recepción de la mercadería en referencia al pedido y a la factura o remisión entregada por el al proveedor	Bien Recibido	Bien Recibido	Almacenero
2	Verificar si es de una devolución	Se verifica si la mercadería corresponde a una devolución	NA	NA	Almacenero
3	Realizar actualización	Corregir el inventario con los ingresos de la mercadería, fin de procedimiento	NA	Liquidación Posterior De pedido/ corregir el inventario con lo sobrante	Almacenero
4	Verificar la si se realiza proceso de fiscalización	Se verifica la mercadería que es ingresada y si requiere pasar por la fiscalización	NA	NA	Almacenero
5	Se requiere Proceso de Inspección	Sí hay fiscalización va a la actividad número 7 Sí no hay proceso de fiscalización	NA	NA	Almacenero
6	Ingresar mercadería	Se realiza el ingreso del bien	NA	Ingreso de bienes como Stock	Almacenero
7	Revisar la Mercadería	Se fiscaliza si la mercadería que esta con inspección cumple	NA	NA	Almacenero
8	Cumple la mercancía	Si la mercadería cumple va al proceso de salida por devolución	NA	NA	Almacenero
9	Aprobar Ingreso de la mercadería	Se valida al recibo de satisfacción	Certificación de recibo a Certificación	Certificación de recibo a Certificación	Almacenero
10	Visto para que proveedor facture	Comunicar para que facture el proveedor	NA	NA	Almacenero
11	Aprobar entrada de Mercadería	Se da visto bueno al recibo de Satisfacción de guía de remisión o factura	Certificación con Recibo de certificación	Certificación con Recibo de certificación	Almacenero
12	Registrar la mercadería	Se realiza entrada de la mercadería en el stock	NA	Ingreso de bienes a stock	Almacenero
13	Enviar al punto de acopio factura con soporte	Enviar al punto de acopio factura con soporte	Factura con Soporte Entregado	NA	Almacenero
14	Stock de mercadería	Se ingresa al registro	NA	NA	Almacenero
15	Archivar Guía de Remisión o copia de Factura	Se archiva remisión o copia de factura	Remisión O copias de facturas archivadas	Remisión o copias de facturas archivadas	Almacenero

Elaboración: La Autora

Tabla 7. Cronograma y duración de actividades realizadas.

ACTIVIDAD	MES 01																				MES 02									
	semana 01					semana 02					semana 03					semana 04					semana 01					semana 02				
	dias					dias					dias					dias					dias					dias				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Recepción de la Mercadería																														
Verificar si es de una devolución																														
Realizar actualización																														
Verificar si se realiza proceso de fiscalización																														
Se requiere Proceso de Inspección																														
Ingresar la Mercadería																														
Revisar la Mercadería																														
Cumple la mercadería																														
Aprobar Ingreso de la mercadería																														
Visto para que proveedor facture																														
Aprobar entrada de Mercadería																														
Registrar la Mercadería																														
Enviar al punto de acopio factura con soporte																														
Stock de Mercadería																														
Archivar Guía de Remisión o copia de Factura																														

Elaboración: La autora

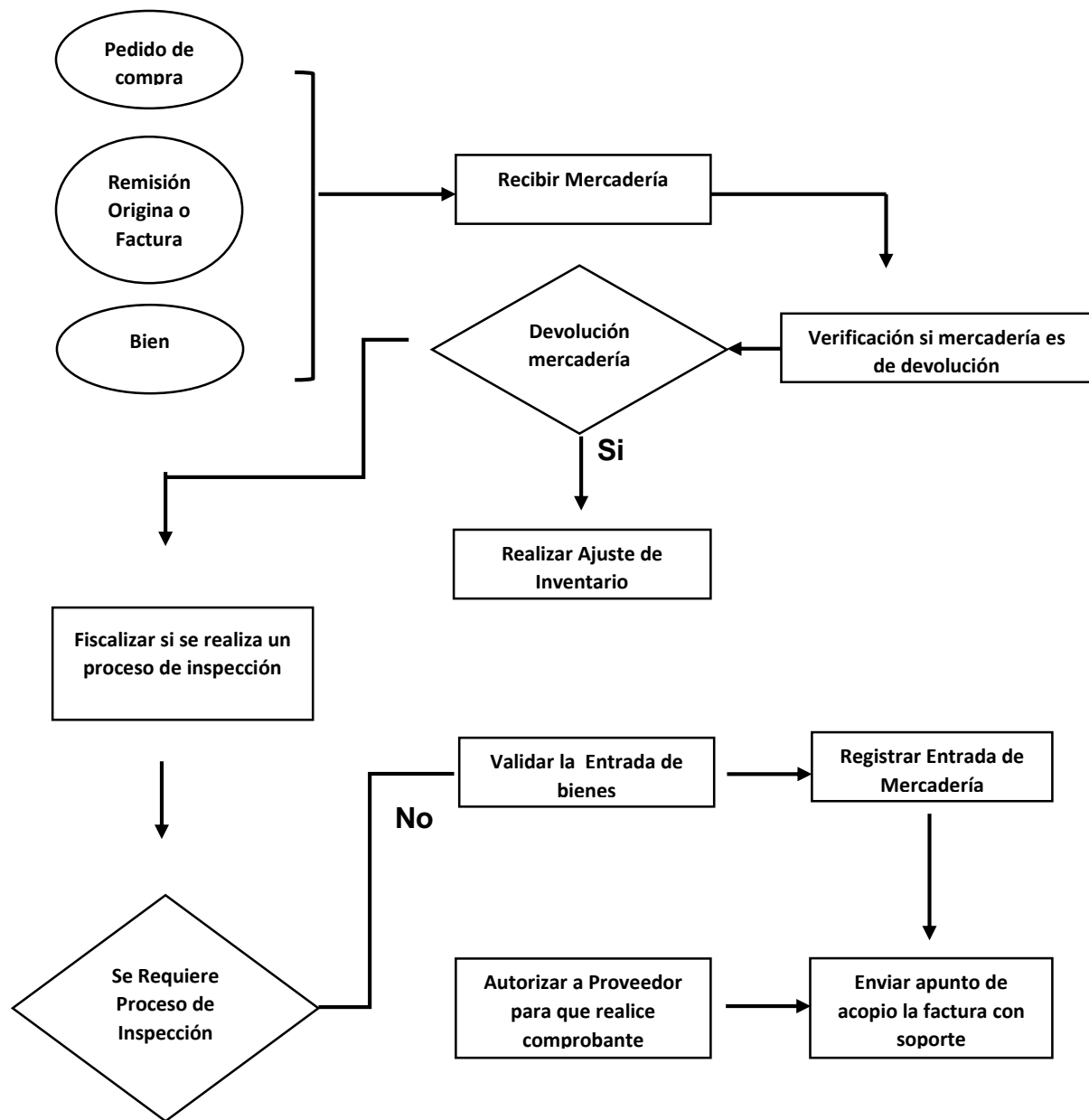


Figura 5. Flujograma de entrada de mercadería por compra de inventario

Tabla 8. *Procedimiento de Ingreso de verificación de almacén*

Nro.	ACTIVIDAD	DESCRIPCION	EGRESOS	REGISTRO	CARGO
1	Ingresar los bienes	Recibir Físicamente la mercadería	NA	Mercadería Recibida Físicamente	Almacenero
2	Validar el ingreso de Mercadería	Se Valida ingreso de bienes, con cedula, que estará firmada el documento	Mercadería certifica con nombre, cedula dependencia y firma en el documento de soporte	Mercadería certifica con nombre, cedula dependencia y firma en el documento de soporte	Almacenero
3	Ingresar Entrada de Mercadería	Realizar el ingreso de la mercadería valorada	NA	Entrada de Mercadería	Almacenero
4	Archivar Documentos de Soporte	Se archivan los documentos de soporte Fin del Procedimiento	Documentos Soporte Archivado	Documentos de soporte	Almacenero

Elaboración: La autora

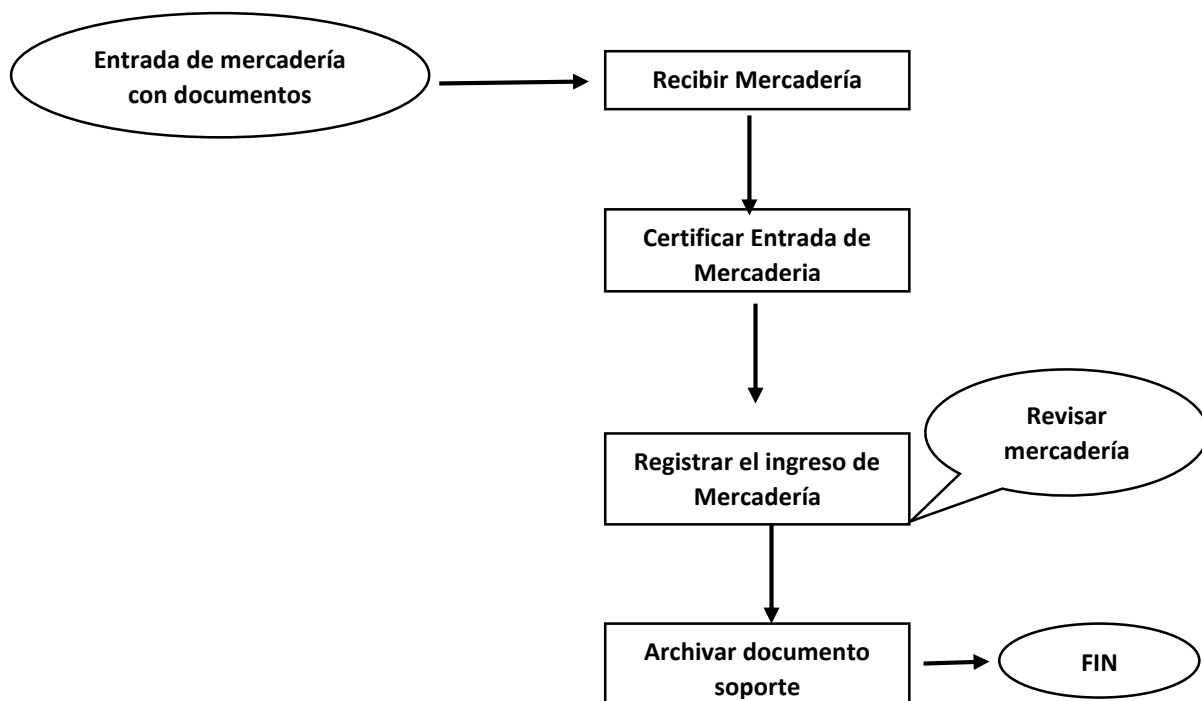


Figura 6. Verificación de cantidades de mercadería

Tabla 9. *Procedimiento de ingreso de material de almacén*

Nro.	ACTIVIDAD	DESCRIPCION	EGRESOS	REGISTRO	CARGO
1	Contrastar si existe código del bien Ingresado	Contrastar si existe el código del bien en el registro del almacén de destino	NA	NA	Almacenista
2	Se cuenta con el código del bien	Si no se cuenta con código en el almacén de destino va al proceso de compras	NA	NA	Almacenista
3	Verificar si solicito almacenista	Verifica si solicito almacenista	NA	NA	Almacenista
4	Solicito al almacenero su destino	Debe de estar un almacenero encargada de ingresar la mercancía	NA	NA	Almacenista
5	Elabora de reserva de mercadería	Ingresar la Reserva de mercadería	NA	Crear Reserva	Almacenista
6	Entregar vale	Se Ingresar información para entregar el vale	Vales de información	Se realiza ingreso de vales de mercadería	Técnico de almacén
7	Se entrega bien de manera física	Entregar del bien físicamente al almacén	NA	NA	Técnico de almacén
8	Validar la entrega de mercancía	Hace validar el vale de satisfacción de salida con rubrica del almacenista	Vale de salida	Vale de salida	Técnico de almacén
9	Proceso de archivamiento de vale	Se realiza el Archivo vale y entrega otro	Se otorga vales de salida, y se procesa archivo de vale de salida	Vales de salida	almaceni sta

Elaboración: La autora

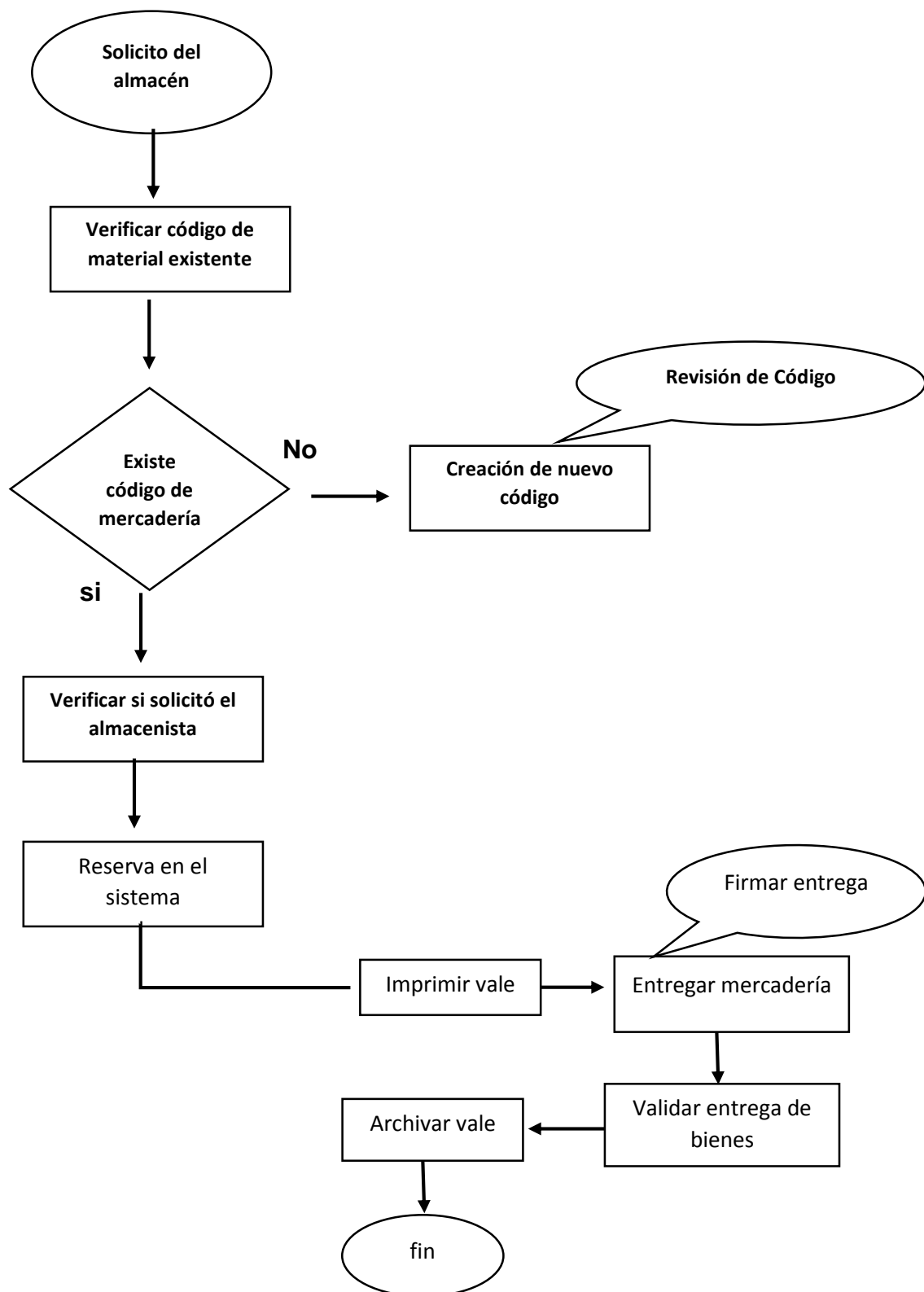


Figura 7. Verificación de ingreso de mercadería

Tabla 10. *Procedimiento de salida de mercadería para la venta*

Nro.	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	EGRESOS	REGISTRO	CARGO
1	Elaborar el egreso de bienes en Documentos	Ingresa a la tarjeta para efectuar la salida por la venta con que entrega al comprador	NA	Salida por mercadería por la venta	almacenero
2	Se entrega en físico la mercadería	Entrega física del bien	NA	NA	Técnico de almacén
3	Otorgar Documento de salida	Ingresa a las tarjetas para entregar documento de salida	Documento de salida	Movimientos de salida	Almacenero
4	Autorizar entrega de mercadería	Se realiza la autorización de la salida de mercadería	NA	Orden de salida autorizada	Técnico de almacén
5	Archivar documento de salida	Archiva documento de salida y factura de venta	Documento de salida factura de venta	Documento de salida y factura	Almacenero

Elaboración: La autora

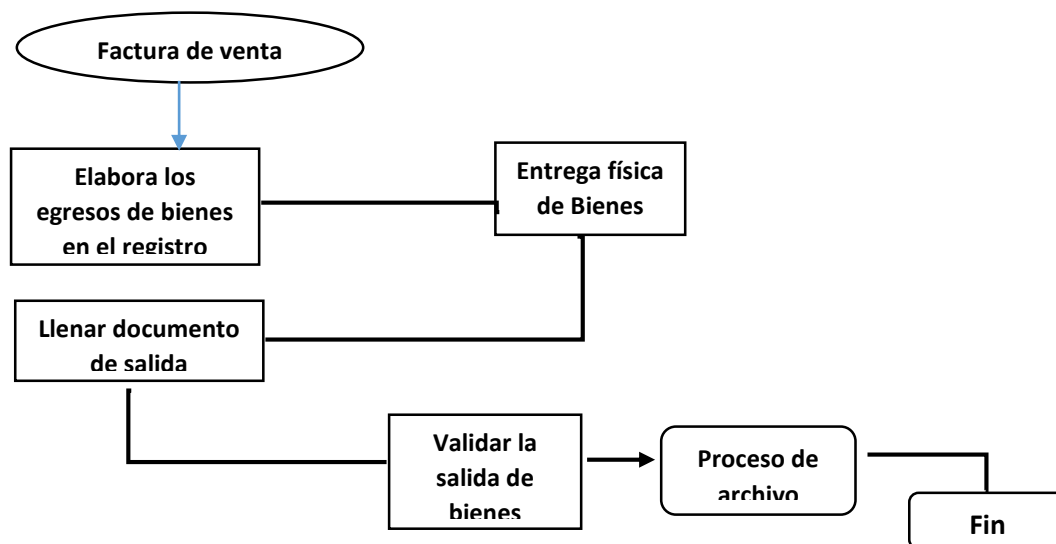


Figura 8. *Venta de mercadería, salida*

Capítulo VI. Conclusiones y Recomendaciones

6.1. Conclusiones

- Se determinó que la empresa Representaciones Caly S.A.C. no cuenta con un modelo de gestión de inventario, teniendo en cuenta que bajo el análisis de los estados financieros las existencias se incrementaron en un 37.79 % del 2016 al 2017. Esto trae consigo, que el área de compra no tenga información necesaria para reabastecerse de los productos.
- Contar con herramientas de gestión de inventario, como los procesos que se plantean en la propuesta, permitirá llevar un control más preciso y permitirá reducir tiempo y maximizar utilidades.
- El modelo de inventario propuesto mejorará los procesos para solucionar los problemas esenciales del sistema actual de desabastecimiento y existencia de roturas de inventarios, considerando que se plantea la gestión de inventarios mediante un flujo idóneo de la mercadería y además; garantizando un abastecimiento satisfactorio a los clientes al definir un inventario de seguridad.

6.2. Recomendaciones

- Capacitar al gerente quien toma las decisiones para adquirir los diferentes artículos, en métodos o herramientas de gestión de inventario, como el método ABC.
- La propuesta de gestión de inventarios se de manera progresiva, en la empresa Representaciones Caly S.A.C
-
-
- . en el año 2017.
- Se recomienda que la gerencia establezca una política de gestión de inventario periódico de cada 3 meses con el fin de tener un inventario real.

Referencias

- Arias, F. Introducción a la técnica de investigación en ciencias de la administración y del comportamiento. México: Editorial Trillas, 1988
- Bravo, S. (2004). *Teoría Financiera y el Costo de Capital*. Primera Edición. Lima: Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN) [Versión electrónica] Recuperado de <https://www.box.com/shared/d5m141mhaa>
- Bonilla, E. (2012). La importancia del control de inventarios. En: *Diario El Peruano*. Recuperado de <http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=4939>
- Camacho, J. Planeación estratégica. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander Uis. 1994.
- Hernández, R.; Fernández, C.; Baptista, P. (1997). Metodología de la investigación. México: Mcgraw-Hill.
- Márquez, G. (2015). Importancia del control de inventarios en las empresas. En: Gestipolis. Recuperado de <https://www.gestipolis.com/importancia-del-control-de-inventarios-en-las-empresas/>
- NIC, 2 Inventarios. (s.f.). [En línea] Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf
- Pfeffer, J. (1996). La Ecuación Humana: La Dirección de Recursos Humanos Clave para la Excelencia Empresarial. Barcelona: Gestión 2000 y Aedipe.

Puchol, L. (1997). Dirección y Gestión de Recursos Humanos. 3ª . Edición. Madrid, Díaz de Santos.

Robo Hormiga. (s.f.). [En línea] Recuperado de <http://laeconomia.com.mx/robo-hormiga/>

Salazar, B. (2016). *Administración de inventarios*. [En línea] Recuperado de <http://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/administraci%C3%B3n-de-inventarios/>

Stock Máximo, Stock Mínimo, y punto de Pedido. (2008, 22 de noviembre). En Blog: Economía-Tecnologías de Gestión. Recuperado el 29 de agosto de 2016, de <http://tecnogestionblog.blogspot.pe/2008/11/stock-mximo-stock-mnimo-y-punto-de.html>

Yubero, M. (s.f.). *Pérdida Contable*. [En línea] Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/perdida-contable.html>

ANEXOS

Anexo 1.

Entrevista al gerente de la empresa REPRESENTACIONES CALY S.A.C.

Realizó la entrevista para obtener conocimiento del negocio y de la empresa.

1. ¿Cuántos años tiene REPRESENTACIONES CALY S.A.C. en el mercado de artículos de ferretería?
2. ¿conoce por qué los accionistas decidieron incursionar en este negocio?
3. ¿la empresa cuenta a parte de esta tienda con sucursales?
4. ¿Qué puede mencionarnos a cerca de del sector de artículos de ferretería?
5. ¿le ha favorecido esta actividad económica crezca?
6. ¿Conoce usted, cuales son los riesgos o amenazas que tiene su empresa?
7. ¿Cuánto con personal capacitado y que está a su cargo?
8. ¿Su empresa cuenta con MOF y un Manual de Procedimientos, y si los tiene su personal tiene conocimiento?
9. ¿Conoce usted si la empresa ha establecido su stock mínimo y máximo de sus inventarios?
10. ¿Cuenta con un sistema para realizar el control de inventarios?
11. ¿alguna vez, su empresa ha realizado un examen especial a su área de almacén?
12. ¿dado sus procedimientos que su empresa tiene como considera el proceso de inventarios en su empresa?
13. ¿durante los años que tiene usted la gerencia conoce sobre problemas genéricos y específicos en la gestión de Inventarios?

Elaboración: La autora.

Anexo 2.

Cuestionario de control al jefe de almacén

PREGUNTAS		SI	NO	Par c	RESPUESTAS
1	¿Su área cuenta con un MOF y Manual procedimientos por el cual se guíen?		X		Al menos en el área de almacén, no.
2	Como jefe de almacén, comunica usted sobre qué acciones debe de realizar su personal?		X		No.
3	El seguimiento que se realiza las compras es la misma que hace las compras?		X		No,
4	¿Se elabora orden de compra por la mercadería adquirida?			X	son adquiridas sin O/C.
5	¿la mercadería es recepcionada, y se verifica para ver su calidad?			X	Algunas veces, no.
6	Al ingresar las mercaderías, ¿se coordina y verifica y se registra de inmediato?		X		No.
7	¿Su almacén aplica alguna forma de distribución adecuada que garantice la seguridad y buen estado de los artículos?	X			No
8	¿Usted y su personal ha realizado inventarios físicos completos por lo menos en el último año?		X		Nunca
9	¿Se ha realizado inventarios periódicos mensuales o trimestrales alietaroriamente de algunos productos de mayor rotación?			X	Sí,.
10	¿Existe alguna forma de control a cerca de los bienes que consideran de baja?		X		No.
11	¿Existe alguna forma de control de los productos deteriorados?			X	No
12	¿Considera usted que la forma como se está llevando el control de su mercadería, se logra un control efectivo de los inventarios?		X		No, porque no permite eliminar aquellos códigos incorrectos.
13	Realiza su jefatura alguna forma de control que ingresa y sale del almacén para salvaguardar los productos?		X		No.
14	¿Su área cuenta con el personal necesario y adecuado?	X			Sí.
15	¿La gerencia realiza capacitaciones sobre el manejo y distribución de los productos?		X		No.

Elaboración: La autora.

Anexo 3.

Autorización de la empresa REPRESENTACIONES CALY S.A.C.

REPRESENTACIONES CALY S.A.C.

Venta de Artículos de Ferretería
y Materiales de Construcción
Productos de Primera Necesidad y Abarrotes
Típos, Anillados, Útiles de Escritorio
VENTA DE GAS - SERVICIOS GENERALES

"Año del diálogo y la reconciliación nacional"

Trujillo, 21 de agosto de 2018

CARTA N° 007-2018-CALY/SAC

Señorita (a):
PEGGI MARIHTZA FIGUEROA ALVARADO

Presente.-

Asunto : Autorización de uso de la información financiera de nuestra empresa con fines académicos

Referencia : Solicitud de fecha 16 de agosto de 2018

Es grato dirigirme a Ud. para saludarle muy cordialmente en nombre de nuestra empresa Representaciones CALY SAC, y a la vez dar respuesta a su solicitud presentada, debiéndose señalar que, por tratarse de una de nuestras colaboradoras, SE LE AUTORIZA para hacer uso de la información financiera que requiera de nuestra empresa para su Informe de Investigación de la Universidad Peruana Unión – UPEU, esto es con fines estrictamente académicos.

Estando a lo expuesto, se recomienda hacer uso correcto de la información cuyo uso se autoriza, siendo de su exclusiva responsabilidad el mal uso de la misma.

Sin otro particular quedo de Ud.

Atte

REPRESENTACIONES CALY S.A.C.

Cynthia Raquel Calipuy Chavez
GERENTE GENERAL

Representaciones Caly SAC
Cynthia Raquel Calipuy Chavez
Gerente General

Calle 08 de octubre No 460 – Florencia de Mora – Teléf. 44-608165 Cel. 956481144 - 989383369

Calle 08 de Octubre N° 460 - P.J. Florencia de Mora - Teléf. 212289 - Cels.: 949-567298 / 949-789881 - RPM # 0355894 / *198216

Anexo 4. Carta de Lingüista

CARTA DE REVISIÓN LINGÜSTICA


Trujillo, 12 de Octubre del 2018

Señor(a):

Bach. Peggi Marihtza Figueroa Alvarado

Me complace informarle que su informe de suficiencia profesional, titulado: **"PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN DE LOS INVENTARIOS PRIMARIOS EN LA EMPRESA REPRESENTACIONES CALY SAC, 2018"**, ha sido revisado y corregido, bajo los criterios de redacción lingüística y académica; por tanto, dejo constancia mediante la presente, que el informe está apto para ser publicado como trabajo académico.

Atentamente,


Zumarán Aguilar Carlos
Dr. Adm. Linguista
10180458

Carlos Raúl Zumarán Aguilar
Dr. Adm. Linguista